


# الإبداع في مهارات الإقناع

2










# الإبداع في مهارات الإقناع

**تأليف**

**د. جمال يوسف الهميلي**

**المدينة المنورة**

**1437هـ –2016 م**



**جمال يوسف الهميلي ، 1426هـ**

*فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر*

الهميلي ، جمال يوسف

الابداع في مهارات الاقناع / جمال يوسف الهميلي– المدينة المنورة ، 1426هـ

ردمك : 9960-49-329-6

1- الاقناع أ. العنوان

ديوي 301.15 1426/4878

رقم الإيداع : 1426/4878

ردمك: 9960-49-329-6










بسم الله الرحمن الرحيم



# مقدمة الطبعة الثالثة

الحمد لله الذي علَّم بالقلم علَّم الإنسان مالم يعلم، والصلاة والسلام على معلم البشرية ومرشدها إلى طريق رب البرية، بلّغ الرسالة وأدى الأمانة ونصح الأمة فجزاه ربي خير ما جزى نبياً عن أمته، وبعد:

بفضل من الله ، تم طباعة هذا الكتاب مرتين ونفذت، وبعد الاستعانة بالله وبرغبة من بعض الأحبة في الحصول عليه والاستفادة منه ، يسعدني أن اضع بين يديكم الطبعة الثالثة من الكتاب ، وقد استفدت كثيرا مما ذُكر لي من ملاحظات على الطبعتين السابقتين ، وانا أسجل شكري لكل مَن ابدى لي ملاحظات واسأل الله ان يُعظم له الأجر ويوفقه لكل خير ، وقد خرجت هذه الطبعة بثوب جديد يختلف عن الطبعتين السابقتين ،ففيها زيادة وتنقيح وتوضيحات جعلت الكتاب يخرج بحلة جديدة من حيث عرض المادة وإضافة اشكال ورسومات توضيحية مع البقاء على طريقة عرض الكتاب على ما كنت عليه

وهي **عنوان** المهارة وترتيبها.

- **المواقف:**
- **التوضيح:**



- **التدريب:**
- **ومضة:**

وارجو أن يكون هذا الكتاب بداية انطلاقة جديدة وفتح باب أمام الباحثين المعاصرين للاستفادة مما في القرآن الكريم والسنة المطهرة من جواهر ودرر في مختلف الفنون والعلوم، ومنه فن " الإقناع ".

والله أسال ان يجعل هذا العمل خالصاً لوجهه الكريم

د. جمال الهميلي

المدينة المنورة

1437 هـ







# مقدمة الطبعة الأولى

" هيا يا أبا يعقوب فقد أعلن عن موعد صعود الطائرة " هكذا قال لي صاحبي ونحن في مطار براغ عاصمة دولة التشيك، وذلك بعد الانتهاء من الدورة الشرعية الصيفية لعام 1425هـ في تلك البلاد.

وإثناء صعودنا للطائرة –وكالعادة – لاحظنا رجالا ونساءً معنا في الطائرة والغالب من النساء أنهن متبرجات أي غير ملتزمات بالحجاب الشرعي، وهذا أمر لاغرابة فيه في تلك البلاد.

وحين نزلنا من الطائرة في مطار الرياض، كانت المفاجأة فقد اختلفت الصورة تماماً حتى أنني شككت في الطائرة والركاب، ذلك أن غالب النساء قد ارتدين العباءة والغطاء على الوجه! سبحان الله ما كان مكشوفاً في براغ أصبح مغطى في الرياض وما كان مسموحاً بظهوره في براغ أصبح ممنوعاً في الرياض يا للعجب، وتساءلت في نفسي: لماذا هذا التغير في اللباس؟ وكيف يوافق ولي أمر المرأة على ذلك؟

وبعد طول تفكير وتحاور علمت أن أحد أهم الأسباب هو عدم القناعة بالحجاب الشرعي وأنه إنما فرض من أجل المرأة نفسها.

وعند التأمل في واقعنا ومجتمعنا تبين لي أن هذه واحدة من ظواهر بين أبناء مجتمعنا من الجنسين وليست هي الظاهرة الوحيدة، فكم من ظواهر التقليد وعدم الالتزام بالضوابط الشرعية يكون أحد أهم أسبابها ضعف



القناعة إما بالدين ككل أو بهذا الأمر بالذات فالغناء واللباس وترك الصلاة وغيرها.

ومن هنا رأيت لزاماً على كل واحد منا أن يساهم ولو بدور بسيط في حماية نفسه وأسرته ومجتمعه من تلك الانحرافات وأن يقدم ما يستطيع في المحافظة على نفسه وغيره من الانجراف في مستنقع المعاصي والآثام قبل أن يمضي الوقت ويحدث ما لا يحمد عقباها فيندم حين لا ينفع الندم.

والقناعة مطلب شرعي في كل عمل يعمله العبد فمن أول خطوة للدخول في هذا لدين يقول الله " فأعلم أنه لا إله إلا الله واستغفر لذنبك " فكلمة " فاعلم " لها دلالة على أن الدخول إلى الإسلام يكون عن قناعة.

ونحن بحاجة للإقناع في حياة كل منا لكي تدفعه إلى العمل وإتقان العمل، فعلى مقدار القناعة بالعمل يكون الجهد فيه والصبر على ما فيه والعكس صحيح فكلما قلت القناعة بالعمل أصبحنا نُأديه ببرود وبتضجر مما ينعكس على إتقان العمل.

ونحن بحاجة للإقناع في تربيتنا لأبنائنا وزرع القيم والمثل التي نريدها في نفوسهم وإقناعهم بتلك القيم والمثل، ومتى ما نجحنا بذلك نكون قد حصناهم من الانحراف والانجراف بإذن الله.

ونحن بحاجة للإقناع لكي نحاول إنقاذ أبناء مجتمعنا وإخواننا المسلمين من الوقوع في مستنقع الرذائل، ولعل الطريق الوحيد لكي يرتدع الإنسان عن






الوقوع في المنكرات هو أن يقتنع قناعة تامة بخطورة ذلك ومراقبة الله له وإذا استطعنا أن نزرع ذلك نكون–بإذن الله –قد وضعنا السياج الواقي له والمنجي– بإذن الله – من الوقوع في المخالفات.

بل وأكثر من ذلك تجاوز الوقوع في الرذائل إلى عمل الفضائل والسعي الجاد نحو النهوض بنفسه وغيره.

ونحن بحاجة إلى الإقناع لكي نساهم في إيصال دعوتنا إلى الآخرين على هذه الكرة الأرضية، فنحن أصحاب رسالة إلى البشرية كافة وما تعيشه البشرية اليوم من مظاهر التخبط الخلقي والاجتماعي وغيره قد نكون نحن أحد أسبابه لضعف دعوتنا وتطبيقنا لتلك المبادئ المنقذة للبشرية.

وبلا شك لا يوجد من البشرية من يملك المنهج الكامل الشامل لكل الناس إلا نحن المسلمون، ولا يمكن للبشرية أن تسعد وتعيش في أمان إلا بتطبيقها منهجنا نحن المسلمون، ولذا كان لزاماً علينا أن نتعلم مهارات الإقناع للمساهمة في ذلك والحصول على الأجر العظيم.

وأخيراً وهو الأهم نحن بحاجة إلى الإقناع لأنه المنهج الشرعي الذي أمرنا الله به وحثنا عليه يقول الرسول ﷺ : " إن الله يحب إذا عما أحدكم عملاً أن يتقنه " ومن الوسائل التي تعينك على الإتقان القناعة بهذا العمل.

من أجل هذه الأسباب وغيرها كانت هذه الرسالة " الإبداع في مهارات الإقناع " فهي محاولة في التدريب على مهارات الإقناع،



وهذه المهارات كلها استنتاجا من الكتاب والسنة لا غير وهي أولى المحالات في ذلك -على حسب علمي-وأرجو أن أكون قد وفقت في جمعها واستنتاجها وترتيبها وأسلوب عرضها على الوجه الذي يرضي الله ثم يقنع القارئ الكريم.

وطريقة العرض في هذه الرسالة تتكون من:

عنوان المهارة وترتيبها.

المواقف: وهو قصة أو موقف أو أكثر يدل على أهمية تلك المهارة.

التوضيح: وهو لتوضيح بعض الأشياء في القصة أو الموقف بالإضافة إلى إضافات بسيطة ومهمة للمهارة.

التدريب: وهي مجموعة وسائل تعينك – بإذن الله – على اكتساب تلك المهارة.

ومضة: جملة قصيرة أو كلمة أو بيت شعر لتلك المهارة.







# المدخل إلى المهارات:

قبل الحديث عن المهارات والتفصيل فيها، لابد من التعرف على كلمة المهارة.

المهارة تعني إتقان تطبيق المعلومة، وتكرار ذلك حتى يصبح تطبيق المعلومة سلوك لدى الفرد.

وخطوات اكتساب المهارة هي:

1. **معلومات** عن ماهية المهارة وطرق اكتسابها.
2. **تنفيذ** المهارة بشكل صحيح ولو لمرة واحدة.
3. **تكرار** التطبيق الصحيح وبدرجة جيدة.
4. **مهارة** وهي أن تصبح سلوكاً لدى الفرد بحيث يصعب أن ينفك منها، فيمارسها بشكل تلقائي ودون تصنع.

**ويمكن تمثيل تلك الخطوات بالشكل التالي:**








## خطوات اكتساب المهارة



ونحن في هذا الكتاب نفتح الآفاق ونرشد إلى المعلومات ونبين طريقة اكتساب المهارة، ويبقى العنصر الأهم بعد ذلك هو حرص المتلقي على التنفيذ والتكرار للوصول إلى المهارة.





# الباب الأول

# مثلث أخلاق المقنع





الخطوة الأولى نحو الإقناع هي الأخلاق لا إقناع بلا أخلاق، فمن رغب في إقناع الآخرين فعليه بالتحلي بأخلاق النبيين.

واكتساب الأخلاق وتحويلها إلى سلوك مستمر، أمر ممكن بأربع خطوات قد أشار إليه النبي الكريم ﷺ بقوله :

**عليكم بالصدق:**

1. **فإن الصدق يهدي إلى البر. وإن البر يهدي إلى الجنة**
2. . **وما يزال الرجل يصدق**
3. **ويتحرى الصدق**
4. **حتى يكتب عند الله صديقا.**

**وإياكم والكذب.**

1. **فإن الكذب يهدي إلى الفجور. وإن الفجور يهدي إلى النار.**
2. **وما يزال الرجل يكذب**
3. **ويتحرى الكذب**
4. **حتى يكتب عند الله كذابا.** [1]

[1] رواه مسلم 2067

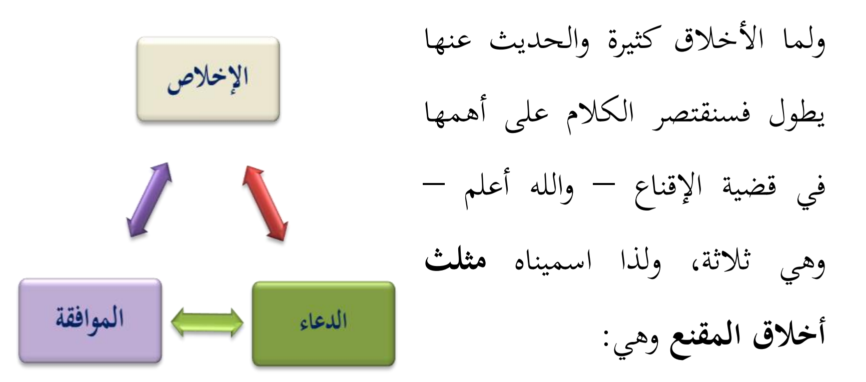







## خطوات اكتساب الأخلاق

ولما الأخلاق كثيرة والحديث عنها يطول فسنقتصر الكلام على أهمها في قضية الإقناع – والله أعلم – وهي ثلاثة، ولذا اسميناه **مثلث أخلاق المقنع** وهي:







# 1/ الإخلاص

## الموقف

"إن الله تبارك وتعالى إذا كان يوم القيامة نزل إلى العباد ليقضي بينهم وكل أمة جاثية، فأول من يدعو به رجل جمع القرآن، ورجل يقتل في سبيل الله، ورجل كثير المال، فيقول للقارئ: ألم أعلمك ما أنزلت على رسولي؟ قال: بلى يا رب. قال: فماذا عملت فيما علمت؟ قال: كنت أقوم به أثناء الليل وآناء النهار، فيقول الله له: كذبت. وتقول، الملائكة: كذبت. ويقول الله: بل أردت أن يقال: فلان قارئ، فقد قيل. ويؤتى بصاحب المال فيقول الله: ألم أوسع عليك حتى لم أدعك تحتاج إلى أحد؟ قال: بلى. قال: فماذا عملت فيما آتيتك؟ قال: كنت أصل الرحم، وأتصدق. فيقول الله: كذبت. وتقول الملائكة: كذبت. فيقول الله: بل أردت أن يقال فلان جواد. فقد قيل ذاك. ويؤتى بالذي قتل في سبيل الله، فيقال له فيم قتلت؟ فيقول؟ أمرت بالجهاد في سبيلك، فقاتلت حتى قتلت. فيقول الله: كذبت. وتقول الملائكة: كذبت. ويقول الله عز وجل له: بل أردت أن يقال فلان جريء فقد قيل ذلك. ثم ضرب رسول الله ﷺ على ركبتي، فقال: يا أبا هريرة **أولئك الثلاثة أول خلق الله تسعر بهم النار يوم القيامة**.





## التوضيح

العاقل هو الذي يفكر كثيراً في عواقب الأمور قبل بدء العمل بها، ولا يكتفي بأن ينظر إلى القريب بل يفكر في النتائج البعيدة، وليس في الحياة الدنيا فقط بل والآخرة كذلك، بل إنه يقدم الآخرة على الدنيا.

من المهم جداً التفكير فيما داخل النفس وهدفها في العمل حتى لو كانت صورة العمل الخارجية جميلة وناصعة.

لقد كان بإمكانهم أن يحصلوا على الأمرين لو عملوا لله، فكم من شهيد يُذكر وهو مخلص، وكم من عالم يُذكر وهو مخلص، وكم من كريمٍ يُذكر وهو مخلص.

إننا نطلب لتوفيق والنجاح في الأعمال من واهبها، ولا يعطيها واهبها إلا من التزم بشروطها.

حين تكون مخلصاً فإنك تفوز بفتح قلب المقابل لك.

## التدريب

**اسأل نفسك:**

- ✓ لماذا أعمل هذا العمل؟ ...........................
- ✓ مَن الذي يستحق أن أعمل لأجله؟ ...........................
- ✓ ماذا لو أخلصت، وماذا لو لم أخلص؟

## ومضة

**كل الناس هلكى إلا العالمين، وكل العالمون هلكى إلا العاملين، وكل العاملون هلكى إلا المخلصين.**

## 2/ الدعاء

**الموقف:**

عن أبي هريرة ﵁ قال كنت أدعو أمي إلى الإسلام وهي مشركة فدعوتها يوما فأسمعتني في رسول الله ﷺ ما أكره فأتيت رسول الله ﷺ وأنا أبكي قلت يا رسول الله إني كنت أدعو أمي إلى الإسلام فتأبى علي فدعوتها اليوم فأسمعتني فيك ما أكره فادع الله أن يهدي أم أبي هريرة فقال رسول الله ﷺ اللهم اهد أم أبي هريرة فخرجت مستبشرا بدعوة نبي الله ﷺ فلما جئت فصرت إلى الباب فإذا هو مجاف فسمعت أمي خشف قدمي فقالت مكانك يا أبا هريرة وسمعت خضخضة الماء قال فاغتسلت ولبست درعها وعجلت عن خمارها ففتحت الباب ثم قالت يا أبا هريرة أشهد أن لا إله إلا الله وأشهد أن محمدا عبده ورسوله قال فرجعت إلى رسول الله ﷺ فأتيته وأنا أبكي من الفرح قال قلت يا رسول الله أبشر قد استجاب الله دعوتك وهدى أم أبي هريرة فحمد الله وأثنى عليه وقال خيرا قال قلت يا رسول الله ادع الله أن يحببني أنا وأمي إلى عباده المؤمنين ويحببهم إلينا قال فقال رسول الله ﷺ اللهم حبب عبيدك هذا – يعني أبا هريرة – وأمه إلى عبادك المؤمنين وحبب إليهم المؤمنين فما خلق مؤمن يسمع بي ولا يراني إلا أحبني .[2]

---

[2] رواه مسلم







## التوضيح

- ✓ القلوب بين أصبعين من أصابع الرحمن يقلبها كيف شاء.
- ✓ الذي يملك القلوب هو مالكها وحده، فسله أن يفتح قلبك وقلب الآخرين إلى قبول الحق والالتزام به.
- ✓ لا تغتر بما لديك من مواهب وقدرات وأدلة وحسن تعبير، فكل هذا قد لا ينفع إذا لم يكن هناك توفيقاً من الباري سبحانه:

  إذا لم يكن من الله عونا للفتى****** فأول ما يجني عليه اجتهاده.
- ✓ إذا كان الأنبياء وهم أشرف الخلق وأفضل من أعطي حجة لا ينقطعون عن الدعاء، فمن باب أولى غيرهم، بل إن حاجة غيرهم أشد وأكبر.
- ✓ الدعاء تربية للنفس على معرفة حقيقتها، وتربية لها على إظهار ضعفها أمام الباري، وتربية على قبول الحق وعدم التمادي في الباطل.
- ✓ بكلمات قليلة من الرسول الكريم فتح الله قلب أم أبا هريرة مع أن أبا هريرة دعاها كثيرا قبل ذلك.

## التدريب:

- ✓ حاول تعويد نفسك على الدعاء في كل حال، ولا تنقطع عنه أبداً.
- ✓ تخير المكان والزمان اللذان يستجاب يهما الدعوة.
- ✓ ادع لنفسك لمعرفة الحق وقبوله، ولا تفترض أنك على الحق دائماً
- ✓ قارن بين الدعاء وتركه.

## ومضة:

**اللهم أرنا الحق حقا وارزقنا اتباعه، وأرنا الباطل باطلاً وارزقنا اجتنابه**





# 3/ الموافقة

## الموقف

- قَالَ تَعَالَى: ﴿وَمَآ أُرِيدُ أَنْ أُخَالِفَكُمْ إِلَىٰ مَآ أَنْهَىٰكُمْ عَنْهُ﴾ هود: ٨٨

- عن اسامة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: يقول يجاء بالرجل يوم القيامة فيلقى في النارفتندلق أقتابه في النار فيدور كما يدور الحمار برحاه فيجتمع أهل النار عليه فيقولون أي فلان ما شأنك أليس كنت تأمرنا بالمعروف وتنهانا عن المنكر قال كنت آمركم بالمعروف ولا آتيه وأنهاكم عن المنكر وآتيه.[3]

كم هي صورة قبيحة لذلك الرجل في جهنم، حتى أن أهل النار أصبحوا ينظرون إليه ويستغربون من مكانه وكان المفترض أن يكون في الجنة وليس في النار، ولكنه أجابهم بما لم يعرفوه عنه، ذلك أنه كان يقول ما لا يفعل، ويفعل خلاف ما يقول، فالنتيجة أنه أصبح يدور وكأنه حمار لأن الحمار يفعل ما لا يعقل وهذا يفعل ما لا يعقل.

[3] رواه البخاري 3267





## التوضيح:

1. عموم الناس تقتنع بالأفعال أكثر من الأقوال.
2. لقد أنزل الله كتباً وأرسل مع الكتب رسلا ليرى الناس التطبيق العملي أمام أعينهم.
3. لقد كانت السلوكيات – بعد الله – سبباً لدخول الكثير في الاسلام، بل إن قرى ومدن بأكملها اقتنعت بالإسلام بسبب السلوك العملي التطبيقي للإسلام لبعض المسلمين، وفي المقابل لم يقتنع بعض الناس بالإسلام نتيجة للسلوك الخاطئ لبعض المسلمين، فمع من أنت؟
4. من هنا كثيراً من الأنبياء عليهم السلام يخاطب قومه بأنه لا يمكن أن يفعل بخلاف ما يقول.

## التدريب

- ✓ إذا كنت مقتنعاً بما تقول، فلماذا لا تفعل؟
- ✓ ضع نفسك مكان المقابل وتخيل أن يسمع كلاماً ثم يرى أفعالاً تخالف هذا الكلام، ماذا ستقول عنه؟
- ✓ ما فائدة الكلام إذا لم يتبعه الفعل وقد قيل " كل كلام لا يؤدي إلى عمل فالخوض فيه من الباطل " فكيف إذا خالف الفعل القول
- ✓ إذا خالفت فعلاً ما تقوله فأنت تدعوا إلى الفعل لا إلى القول.
- ✓ لماذا يخالف بعض الناس فعله قوله؟

## ومضة



**الكثيرون يحسنون الكلام، ولكن القلة مَن يوافق قولهم فعلهم.**

# الباب الثاني

# مهارات الإقناع





الخطوة الثانية في عملية الإقناع هي تطبيق مهارات الإقناع، ونظراً لكون تلك المهارات كثيرة ومتنوعة فسنقسمها إلى قسمين أساسيين هما:

1. **الفصل الأول: مهارات قبل الحوار (قبلية)**
2. **الفصل الثاني: مهارات حوارية.**



# الفصل الأول

## مهارات قبل الحوار

## (قبلية)





وهي ما يجب ان يتحلى به المقنع قبل بدء الحوار مع المقابل

وهي سبع مهارات:

التشرب

الثقة

التدريب

الجمع

الوقت

التعرف

التفرد



المدخل

المقنع

القبلية

## 4/ التشرب

**الموقف:**

قَالَ تَعَالَىٰ: ﴿وَإِذْ أَخَذْنَا مِيثَاقَكُمْ وَرَفَعْنَا فَوْقَكُمُ الطُّورَ خُذُوا مَا آتَيْنَاكُم بِقُوَّةٍ وَاسْمَعُوا ۖ قَالُوا سَمِعْنَا وَعَصَيْنَا وَأُشْرِبُوا فِي قُلُوبِهِمُ الْعِجْلَ بِكُفْرِهِمْ ۚ قُلْ بِئْسَمَا يَأْمُرُكُم بِهِ إِيمَانُكُمْ إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ ﴿٩٣﴾﴾

ال بقرة:٣٩

**الايضاح:**

✓ ما تعتقده يظهر عليك حتى لو حاولت إخفاءه:

ومهما تكن عند إمرئ من خليقة





وإن خالها تخفى عن الناس تُعلم[4]

- ✓ حب الشيء يجعل العبد يعمل من أجله ويتبنى كل قضية أو مبدأ يساهم في تقريبه له، ومن هنا جاء في الحديث:" حبك الشيء يعمي ويصم[5]،
- ✓ إنما عبر عن حب العجل بالشرب دون الأكل لأن شرب الماء يتغلغل في الأعضاء حتى يصل إلى باطنها، والطعام مجاور لها غير متغلغل فيها.[6]

- ✓ تأكد من تشربك للموضوع والقضية قبل السعي في زراعتها لدى الآخرين، ولتتذكر قوله تعالى﴿ أَتَأْمُرُونَ ٱلنَّاسَ بِٱلْبِرِّ وَتَنسَوْنَ أَنفُسَكُمْ وَأَنتُمْ تَتْلُونَ ٱلْكِتَٰبَ ۚ أَفَلَا تَعْقِلُونَ ﴿٤٤﴾ ﴾

ال بقرة:٤٤.

---

[4]زهير بن ابي سلمى (ت 13 ق. هـ)

5رواه أبو داود وسكت عنه وقد قال ما سكت عنه فهو صالح، واشار احمد شاكر إلى صحته في مقدمة عمدة التفسير 1 / 173

[6] تفسير القرطبي 2 / 32

✓ سؤال يحتاج تأمل: هل ممكن للإنسان إقناع الآخرين بما ليس مقتنعاً به؟



## التدريب:

حاور نفسك:

1. هل أنا مقتنع بهذه القضية؟
2. لماذا أنا مقتنع بها؟
3. ما مدى قناعتي بالقضية.
4. ما الدليل (الأدلة) على ذلك.



**ومضة:**

## من أهم قوانين الاتزان توافق الداخل والخارج لدى الإنسان



## 5/ الثقة بالنفس

**الموقف :**

قَالَ تعَالَى: ﴿ وَقَالَ ٱلۡمَلِكُ ٱئۡتُونِي بِهِۦٓ أَسۡتَخۡلِصۡهُ لِنَفۡسِيۖ فَلَمَّا كَلَّمَهُۥ قَالَ إِنَّكَ ٱلۡيَوۡمَ لَدَيۡنَا مَكِينٌ أَمِينٞ ۝٥٤ قَالَ ٱجۡعَلۡنِي عَلَىٰ خَزَآئِنِ ٱلۡأَرۡضِۖ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٞ ۝٥٥ ﴾ يوسف: ٤٥ - ٥٥

ينشأ يوسف عليه السلام في بيت العزيز، فتعجب به امرأة العزيز وتراوده عن نفسه فيأبى.

وتكون ضريبة ذلك أن يودع في السجن ظلماً ويتعرف في السجن على شخصين، ويفسر لهم أحلامهما ويحدث كما ذكر لهم يوسف عليه السلام ،



ويرى الملك في الحلم أن سبع بقرات سمان يأكلهن سبع ضعاف وسبع سنبلات خضر وأخرى يابسات ، ويطلب تفسير لهذه الرؤيا فلا يجد ويتذكر السجين السابق الذي كان مع يوسف عليه السلام ، فيذهب إلى يوسف عليه السلام فيقول ( بما معناه ) : ستأتي على مصر سنوات سبع فيها خير كثير ثم ستأتي عليها سبع سنوات شِداد تأكل ما تم توفيره في السنوات الماضية " هكذا فسر يوسف عليه السلام السجين رؤيا ملك مصر في المنام .

وعندما سمع الملك ذلك عرض على يوسف عليه السلام الخروج من السجن فأبى حتى تثبت براءته مما أُتهم به.

وتثبت براءة يوسف عليه السلام أمام الجميع وذلك باعتراف امرأة العزيز نفسها، فيطلب الملك من يوسف عليه السلام أن يكون من وزرائه والمقربين إليه، حينها طلب من الملك طلب أن يكون " على خزائن الأرض "، أي وزير التموين في السنوات القادمة والحاسمة بالنسبة للشعب المصري في ذلك الوقت، وافق الملك على طلب يوسف عليه السلام وكان ذلك سبباً – بعد الله –في تخطي سنوات الأزمة بسلام.







## التوضيح

1. ليس صحيحاً أن طلب القيادة وتحمل المسؤولية مذموماً دائما، بل قد يكون من الخطأ أحياناً أن تترك الساحة فارغة ليتقدم من لا يستحق ذلك بسبب فضوليته وضعف تقديره للأمور أو لقلة خبرته أو وغير ذلك.
2. لقد كانت ثقة يوسف عليه السلام بنفسه هي المنقذ – بعد الله – لما كان سيحصل في مصر من جوع وما يتبعه من مشاكل، إنها مهمة خطيرة جداً تحتاج فيها إلى " الحفيظ العليم " في وقت عصيب لم تكن تحتمل أن يتردد صاحب الخبرة في عرض ما لديه للإنقاذ.
3. إن ما يملكه الواحد منا من قدرات وإمكانيات تفوق ما يتصور الإنسان عن نفسه، القدرات العقلية، القدرات البدنية، القدرات النفسية، وغيرها.



4. كم من المواقف التي تمر علينا نكتشف فيها أن لدينا من المواهب ما لا نتصوره عن أنفسنا، وفي المقابل كم أدى الغرور بالبعض إلى نتائج مخزية دفع ثمنها هو وغيره على المدى البعيد. وما أجمل الوسطية في ذلك.
5. التملص من المسؤولية فن يحسنه الكثير، ولكن تحمل المسؤولية والمبادرة في ذلك فن لا يحسنه إلا القليل.
6. إن الثقة بالنفس تكسب صاحبها القدرة على إمكانية إقناع الآخرين مما ينعكس على حواره وتصرفاته مع المقابل والعكس صحيح.
7. نعم أنت لا تملك كل شيء ولكنك تملك أشياء.

## التدريب

ما ذا لديك من قدرات؟

حاول أن تكتشف نفسك؟

هل كلفت بعمل ولم تنجزه على الصورة المطلوبة؟

ولماذا؟

..............................................................

ما العمل الذي تظن أنه لا يمكنك القيام به لضعف قدراتك؟

..............................................................

درّب نفسك على هذا العمل ولو لفترة، ثم قارن النتائج.

..............................................................

**ومضة**

**إن قلت لا استطيع فأنت صادق، وإن قلت أستطيع فأنت لا تكذب**

## 6/ التدريب

**الموقف**

قَالَ تَعَالَى: ﴿ وَٱلَّذِينَ جَٰهَدُواْ فِينَا لَنَهۡدِيَنَّهُمۡ سُبُلَنَاۚ وَإِنَّ ٱللَّهَ لَمَعَ ٱلۡمُحۡسِنِينَ ٦٩ ﴾ العنكبوت:٦٩

هذه الآية توضح المعادلة الربانية وهي

مجاهدة (بذل الأسباب) + إخلاص = الهداية (المطلوب)

المدخل
المقنع
القبلية



✓ عن أبي سعيد الخدري **أن** النبي ﷺ قال: ...وإنه من يستعف يعفه الله ومن يتصبر يصبره الله ومن يستغن يغنه الله ولن تعطوا عطاء خيرا وأوسع من الصبر.[7]

✓ عن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي ﷺ قال: " إنما العلم بالتعلم، وإنما الحلم بالتحلم، ومَن يتحر الخير يعطه، ومَن يتق الشر يوقه" [8]



## التوضيح:

✓ ما أكثر ما نعتذر عن بعض الأعمال بحجة أننا لا نعرف أو أننا لم نتدرب على هذا العمل، وحين نُجبر على التدريب على ذلك بعدها نكون من المبدعين أو من المجيدين فيه على أقل تقدير.

✓ لعل أكثر ما نعانيه هي الخوف من البداية، فمجرد أن نبدأ تبدأ المشكلة تقل تدريجياً حتى تضمحل، فالصعوبة دائماً في البداية كما في قصة الرسول ﷺ مع المرأة التي مر عليها وهي تبكي عند قبر،

[7] رواه البخاري 6470

[8] صحيح الجامع الصغير 2328







فقال: اتقي الله واصبري قالت: إليك عني، فإنك لم تصب بمصيبتي، ولم تعرفه، فقيل لها: إنه النبي ﷺ ، فأتت باب النبي ﷺ ، فلم تجد عنده بوابين ، فقالت : لم أعرفك ، فقال : إنما الصبر عند الصدمة الأولى"[9]، وكما قيل في المثل " مسافة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة "

.

- ✓ من أهم ما نفكر فيه هو ما الفنون والمهارات التي نحتاجها في الإقناع ومدى قناعتنا بتلك المهارات، فعلى مقدار القناعة بذلك يكون الإقدام ومن ثم الوصول – بإذن الله –.
- ✓ لقد علمنا ديننا الرباني أن من يريد سيصل – بإذن الله –، ومن هنا كان أهم سؤال تطرحه على نفسك ويجب أن تجيب عليه وبصراحة هو: هل أريد؟

## التدريب

سل نفسك:

ماذا تريد؟ ...............................

ثم، كيف لي أن أحقق ما أريد؟

................................

[9] رواه البخاري 1283



ثم أتدرب على مهارات ما أريد تحقيقه.

ماذا لدي من سلوكيات وأخلاق مذمومة يجب أن أتخلص منها، ثم العزم على التخلص منها ولو بالتدريج.

**ومضة :**

قال الشاعر:

والنفس كالطفل إن تهمله شب على

حب الرضاع وإن تفطمه ينفطم[10]

## 7/ جمع الأدلة

**الموقف**

قَالَ تَعَالَى:﴿ قُلِ ٱلْحَمْدُ لِلَّهِ وَسَلَـٰمٌ عَلَىٰ عِبَادِهِ ٱلَّذِينَ ٱصْطَفَىٰٓ ۗ ءَآللَّهُ خَيْرٌ أَمَّا يُشْرِكُونَ ﴿٥٩﴾ أَمَّنْ خَلَقَ ٱلسَّمَـٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضَ وَأَنزَلَ لَكُم مِّنَ ٱلسَّمَآءِ مَآءً فَأَنۢبَتْنَا بِهِۦ حَدَآئِقَ ذَاتَ بَهْجَةٍ مَّا كَانَ لَكُمْ أَن تُنۢبِتُوا۟ شَجَرَهَآ ۗ أَءِلَـٰهٌ مَّعَ ٱللَّهِ ۚ بَلْ هُمْ قَوْمٌ يَعْدِلُونَ ﴿٦٠﴾ أَمَّن جَعَلَ ٱلْأَرْضَ قَرَارًا وَجَعَلَ خِلَـٰلَهَآ أَنْهَـٰرًا وَجَعَلَ لَهَا رَوَٰسِىَ وَجَعَلَ

---

[10] البوصيري



بَيْنَ ٱلْبَحْرَيْنِ حَاجِزًا ۗ أَءِلَٰهٌ مَّعَ ٱللَّهِ ۚ بَلْ أَكْثَرُهُمْ لَا يَعْلَمُونَ ﴿٦١﴾ أَمَّن يُجِيبُ ٱلْمُضْطَرَّ إِذَا دَعَاهُ وَيَكْشِفُ ٱلسُّوٓءَ وَيَجْعَلُكُمْ خُلَفَآءَ ٱلْأَرْضِ ۗ أَءِلَٰهٌ مَّعَ ٱللَّهِ ۚ قَلِيلًا مَّا تَذَكَّرُونَ ﴿٦٢﴾ أَمَّن يَهْدِيكُمْ فِى ظُلُمَٰتِ ٱلْبَرِّ وَٱلْبَحْرِ وَمَن يُرْسِلُ ٱلرِّيَٰحَ بُشْرًۢا بَيْنَ يَدَىْ رَحْمَتِهِۦٓ ۗ أَءِلَٰهٌ مَّعَ ٱللَّهِ ۚ تَعَٰلَى ٱللَّهُ عَمَّا يُشْرِكُونَ ﴿٦٣﴾ أَمَّن يَبْدَؤُا۟ ٱلْخَلْقَ ثُمَّ يُعِيدُهُۥ وَمَن يَرْزُقُكُم مِّنَ ٱلسَّمَآءِ وَٱلْأَرْضِ ۗ أَءِلَٰهٌ مَّعَ ٱللَّهِ ۚ قُلْ هَاتُوا۟ بُرْهَٰنَكُمْ إِن كُنتُمْ صَٰدِقِينَ ﴿٦٤﴾ قُل لَّا يَعْلَمُ مَن فِى ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ ٱلْغَيْبَ إِلَّا ٱللَّهُ ۚ وَمَا يَشْعُرُونَ أَيَّانَ يُبْعَثُونَ ﴿٦٥﴾ ﴾ النمل: ٥٦ ، ٩٥

## التوضيح:

- ✓ من أهم عناصر قوة الإقناع كثرة الشواهد والأدلة وتنوعها وعدم الاكتفاء بدليل واحد أو أدلة قليلة.
- ✓ كثرة الأدلة تعطي فرصة كبيرة للمتحدث للتنقل بين مختلف الأدلة بصورة أشمل، وبحرية تامة بحسب الظرف وبحسب المقابل.
- ✓ كلما كانت القضية أخطر كلما احتجنا إلى أدلة أكثر وتنوع أشمل. (راجع الآيات)

- ✓ حسن ترتيب الأدلة والشواهد والتدرج في عرض ما تقول مهم جداً لعملية القناعة بالقضية.
- ✓ القضية إذا كانت متجذرة في نفس المقابل، فلا تستعجل في تغييرها فالمهم تقديم أكبر عدد ممكن من الأدلة لزيادة القناعة.
- ✓ اختر من الأدلة ما يكون أوقع في نفس المقابل وأوضح في الدلالة على ما تقول.
- ✓ احرص على الصدق في الدليل كحرصك على الصدق في قضيتك.
- ✓ قناعتك بالدليل أهم من قناعة المقابل لك.

## التدريب

- حدد موضوعك.
- اجمع أكبر عدد من الشواهد والأدلة.
- صنّف الأدلة. (عقلية + شرعية + إحصائية + مرئية + ....)
- رتب الأدلة والشواهد.

تمرين:

- حاول جمع الشواهد في سورة الغاشية، ثم حدد القضية.



.............................................

..........................................

.............................................

- شاب يفكر كثيراً في الفاحشة، وقد يسعى في ذلك حاول جمع أكبر عدد من الشواهد في إقناعه بترك ذلك ؟؟!!

.............................................

..........................................

**ومضة:**

**إذا كنت ناقلاً فالصحة، أو مدعياً فالدليل**

## 8/ اختيار الوقت

**الموقف**

قَالَ تَعَالَى: ﴿ قَالَ مَوْعِدُكُمْ يَوْمُ ٱلزِّينَةِ وَأَن يُحْشَرَ ٱلنَّاسُ ضُحًى ﴿٥٩﴾ ﴾ طه : ٥٩

يُرسل الله موسى عليه السلام إلى أعتى أهل الأرض في زمانه فرعون، فيدعوه إلى الله فيأبى فرعون ويطلب من موسى عليه السلام آية تدل على صدقه فيخرج له



موسى يده فتصبح بيضاء ناصعة من غير أذى ويلقى عصاه فتتحول إلى ثعبان يجري.

" إن هذا إلا سحر " هكذا كان رد فرعون على موسى ﷺ وإن لدينا سحرة أفضل منك فاجعل بيننا وبينك موعداً ويتبارى سحرتنا معك والطاعة لمن غلب.

فيكون رد موسى ﷺ بأن يكون الموعد يوم العيد حيث جميع الناس مجتمعين في مكان عام يشاهد الجميع فيه هذه المباراة الفاصلة، وأن يكون موعدها الضحى في وسط النهار.

ويجتمع الناس وتبدأ المباراة، يترك الخيار لموسى ﷺ أن يبدأ هو أو يبدأ السحرة قبله، فيقول " بل ألقوا " فيلقي سحرة فرعون ما لديهم فيُخيل إلى الناس أن العصي تسعى أمامهم فينبهرون بما فيهم موسى ﷺ ، ويلقي موسى ﷺعصاه فإذا هي ثعبان حقيقي تلتقط جميع ما ألقاه السحرة وتظهر حقيقة كذب السحرة وصدق موسى ﷺ.

والنتيجة أن أول من آمن بموسى ﷺ هم السحرة الذين كانوا يسعون للفوز بمكافأة فرعون ويجتهدوا في هزيمة موسى ﷺ ، بل أصبحوا من أكثر الناس إيماناً حتى أن فرعون هددهم بقطع الأيدي والأرجل من خلاف والصلب على جذوع النخل ولم يردهم ذلك التهديد عن المضي في إيمانهم والصبر على ذلك حتى كانوا أول من عُذب بهذه الطريقة .



## التوضيح:

1. لكل نفس من البشر تقلبات، وليس في كل وقت تكون مستعدة لكل أمر.
2. إن التهيئة النفسية للموضوع تلعب دوراً كبيراً في قبول الموضوع أو رفضه، بل إن عدم اختيار الوقت المناسب قد يكون هو السبب الرئيسي في عدم قبول القضية.



3. لقد كان موسى عليه السلام يسعى لإيصال رسالته لكل الناس، وأن تكون نفوسهم متهيئة للاستماع منه ولهذا كان يحتاج الوقت الكافي لعرض ما عنده في وضح النهار لأن الآيات التي كانت معه يحتاج على نهار، وفي المقابل كان بحاجة إلى إثبات بطلان ما يدعيه فرعون ومن معه من سحر وبهتان

4. وجعلهم يرمون في البداية ليظهر سحرهم أمام الناس فيستعدوا لما عند موسى عليه السلام ، وكذلك ليظهر الفرق الواضح بين كذب السحرة وصدق موسى عليه السلام.

5. لقد كان لاختيار الوقت في قصة موسى عليه السلام أثر كبير في الاستماع له وعرض ما لديه.

6. اختيار الوقت المناسب يعتمد على: الموضوع + الإنسان (الملقي والمستمع) + المخاطبين +...

7. الوقت أخطر عدوا لمن يهجمون على العمل في اللحظة غير المناسبة.

8. الخطأ البسيط في ثواني معدودة قد يفقد الحيوانفريسته، كما أن الخطأ البسيط في التوقيت بالنسبة لقائد الطائرة قد يتسبب في كارثة تودي بحياة الكثير من البشر فضلاً عن الخسائر المادية

**التدريب**

حدد الموضوع؟ .....................

ما أنسب وقتا للمناقشة والحوار؟

..................

لماذا؟

.................................

متى أتحدث بالنقطة الفلانية والنقطة الفلانية؟

.................................

ما أنسب وقت لكي تقتنع أنت بموضوع معين (حدد الوقت والموضوع)

..............................................

تطبيق:

اختر موضوعا واختر الشخص المقابل وحاول أن تختار الوقت المناسب وجرّب ذلك، ثم سجل ملاحظاتك.

**ومضة:**



**لكل نبات وقت مناسب لزراعته، وكذلك لكل موضوع وإنسان وقتاً يناسبه**




## 9/ التعرف على المقابل

**الموقف:**

عن ابن عباسﷺ أن رسول الله ﷺ لما بعث معاذا إلى اليمن قال إنك تقدم على قوم أهل كتاب فليكن أول ما تدعوهم إليه عبادة الله عز وجل فإذا عرفوا الله فأخبرهم .... .[11]

[11] رواه مسلم 19





عن عدي رضي الله عنه قال : لما بعث الله عز وجل النبي ﷺ فررت منه حتى كنت في أقصى أرض المسلمين مما يلي الروم قال فكرهت مكاني الذي أنا فيه حتى كنت له أشد كراهية له مني من حيث جئت قال قلت لآتين هذا الرجل فو الله إن كان صادقا فلأسمعن منه وإن كان كاذبا ما هو بضائري قال فأتيته واستشرفني الناس وقالوا عدي بن حاتم عدي بن حاتم قال أظنه قال ثلاث مرار قال فقال لي يا عدي بن حاتم أسلم تسلم قال قلت إني من أهل دين قال يا عدي بن حاتم أسلم تسلم قال قلت إني من أهل دين قالها ثلاثا قال أنا أعلم بدينك منك قال قلت أنت أعلم بديني مني قال نعم قال أليس ترأس قومك قال قلت بلى قال فذكر محمد الركوسية قال كلمة التمسها يقيمها فتركها قال فإنه لا يحل في دينك المرباع قال فلما قالها تواضعت مني هنية قال وإني قد أرى أن مما يمنعك خصاصة تراها ممن حولي وإن الناس علينا ألبا واحدا هل تعلم مكان الحيرة قال قلت قد سمعت بها ولم آتها قال لتوشكن الظعينة أن تخرج منها بغير جوار حتى تطوف قال يزيد بن هارون جور وقال يونس عن حماد جواز ثم رجع إلى حديث عدي بن حاتم حتى تطوف بالكعبة ولتوشكن كنوز كسرى بن هرمز أن تفتح قال قلت كسرى بن هرمز قال كسرى بن هرمز قال قلت كسرى بن هرمز قال كسرى بن هرمز ثلاث مرات وليوشكن أن يبتغي من يقبل ماله منه صدقة فلا يجد قال فلقد رأيت ثنتين قد رأيت الظعينة تخرج من الحيرة بغير جوار حتى تطوف بالكعبة وكنت في الخيل التي غارت وقال يونس



عن حماد أغارت على المدائن وايم الله لتكونن الثالثة إنه لحديث رسول الله ﷺ حدثنيه .[12]

## التوضيح:

1. لكل إنسان مفتاح، كما أن لكل باب مفتاح، ولكل صنف من الناس طريقة في الإقناع فالمجادل غير المنصف واطالب الحق غير المعاند وهكذا.

[12] رواه أحمد 18569







2. الموفق هو الذي يستخدم المفتاح الصحيح للباب المناسب، وكذلك البشر فالموفق من يعرف كيف يفتح قلبه صاحبه.
3. هناك عوامل كثيرة تساعدك – بإذن الله –على التعرف على مفتاح صاحبك، ذلك أن عوامل كثيرة تتدخل في تكوين شخصية وعقلية المقابل لك.
4. لقد كان من أعظم أسباب نجاح معاذ في دعوته لأهل اليمن، إخبار الرسول ﷺ له بأنهم أهل كتاب، ومعناه اختر من الطرق والعبارات والكلام والقصص في الدعوة ما يناسب أهل الكتاب.
5. لقد استطاع الرسول ﷺأن يجعل عدي يسلم حين خاطبه بما يدور في رأسه من موانع، ثم رد على تلك الموانع قبل أن يتكلم بها عدي، لقد خاطبة بما يفكر فيه وكيف يفكر وكيف يدحض تلك الحجج مما جعل عدي يقف مبهوراً أمام تلك المعرفة المسبقة، فما كان منه إلا أن أسلم وحسن إسلامه.
6. كم من المواقف نخطأ فيها ولم ننجح فيها والسبب ضعف معرفتنا بالمقابل، أو جهلنا به.

## التدريب

صمم استمارة للشخص المقابل من خلال الأسئلة التالية:

مَن هو المقابل لك ؟؟

جنسه:

موقعه (عمله):

خلفيته العلمية:

حجته:

(أسلوبه):

ما يحب:

ما يكره:

حالته النفسية:



**ومضة:**

**المقنع الناجح هو الذي يسعى أن يعرف عن الموضوع أكثر مما يعرف المقابل**

## 10/ التفرد

**الموقف**

---

[13] وللاستزادة أكثر راجع كتابنا: الإقناع آيات ومهارات



{ قَالَ تَعَالَى: ﴿ قُلْ إِنَّمَآ أَعِظُكُم بِوَٰحِدَةٍ ۖ أَن تَقُومُوا۟ لِلَّهِ مَثْنَىٰ وَفُرَٰدَىٰ ثُمَّ تَتَفَكَّرُوا۟ ۚ مَا بِصَاحِبِكُم مِّن جِنَّةٍ ۚ إِنْ هُوَ إِلَّا نَذِيرٌ لَّكُم بَيْنَ يَدَىْ عَذَابٍ شَدِيدٍ ﴿٤٦﴾ ﴾ سبأ: ٦٤

- أبي بن خلف وعقبة بن أبي معيط كانا متحالفين، وكان عقبة لا يقدم من سفر إلا صنع طعاماً فدعا إليه أشراف قومه، وكان يكثر مجالسة النبي، فقدم من سفره ذات يوم فصنع طعاماً فدعا الناس ودعا رسول الله ﷺ إلى طعامه، فلما قُرِّب الطعام قال رسول الله ﷺ : ما أنا بآكل من طعامك حتى تشهد أمن لا إله إلا الله وأني رسول الله ، فقال عقبة : أشهد أن لا اله إلا الله وأن محمداً رسول الله ، فأكل رسول الله ﷺ من طعامه . وكان أبي بن خلف غائباً، فلما أخبر بقصته قال: صبأت يا عقبة؟ فقال: والله ما صبأت ولكن دخل علي رجل فأبى أن يطعم من طعامي إلا أن أشهد له، فاستحيت أن يخرج من بيتي ولم يطعم، فشهدت له وطعم. فقال أبي: ما أنا بالذي أرضى عنك أبداً إلا أنم تأتيه فتبزق في وجهه وتطأ عنقه، ففعل ذلك عقبة فأخذ رحم دابة فألقاها بين كتفيه، فقال رسول الله ﷺ : لا ألقاك خارجاً من مكة إلا عَلَوتُ رأسك بالسيف . فقتل عقبة يوم بدر صبراً.   وكانت هذه سبب نزول قوله تعالى: " ويوم يعض الظالم على يديه .. الآية" الفرقان
- عن سعيد بن المسيب عن أبيه أنه أخبره أنه لما حضرت أبا طالب الوفاة جاءه رسول الله ﷺ فوجد عنده أبا جهل بن هشام وعبدالله بن



أبي أمية بن المغيرة قال رسول الله ﷺ لأبي طالب يا عم قل لا إله إلا الله كلمة أشهد لك بها عند الله فقال أبو جهل وعبدا لله بن أبي أمية يا أبا طالب أترغب عن ملة عبدالمطلب فلم يزل رسول الله ﷺ يعرضها عليه ويعودان بتلك المقالة حتى قال أبو طالب آخر ما كلمهم هو على ملة عبدالمطلب وأبى أن يقول لا إله إلا الله فقال رسول الله ﷺ أما والله لاستغفرن لك ما لم أنه عنك فأنزل الله تعالى فيه ( ما كان للنبي ) الآية[14] .

**الإيضاح:**

[14] رواه البخاري 1360






1. ما أكثر ما يتأثر الإنسان بمن حوله، بل ويتبنى أفكاراً ومواقف قد لا يكون مقتنعاً بها، وإنما من أجل صاحبه.
2. من الصعب أن يقتنع الجميع دفعة واحدة، بل ربما كان الطرح والمناقشة الجماعية تفتح أبواباً لبعضهم لم تكن معروفة لديه سابقاً، مما يجعله يتمسك برأيه.
3. كما أنه من الصعب على الإنسان أن يظهر بأنه ضعيف أمام الآخرين.
4. لقد كان عقبة (وغيره كثير) على وشك الإسلام والنجاة من العذاب والفوز، لولا تأثيره صاحبه عليه – بعد مشيئة الله – مما جعله يرفض الحق لا لعدم قناعة، وإنما موافقة لصاحبه.
5. ونفس الصورة تتكرر مع أبي طالب (عم النبي ﷺ ) كان بينه وبين الجنة كلمات، ولكن تأثير الأصحاب جعله يرفض.
6. هذا لا يعني بالضرورة عدم المناقشة الجماعية، ولكن يعني حسن الاختيار في الإقناع.

**التدريب:**



- ✓ حاول أن تسترجع أفكارك: هل هناك أفكار قبلتها بسب الآخرين، وإن كنت لم تقتنع بها؟
- ✓ ما الحالات التي يكون فيها الأفضل النقاش الفردي ؟!
- ✓ ما الحالات التي يكون فيها الأفضل النقاش الجماعي ؟!
- ✓ قارن بين النقاش الفردي والجماعي ؟!
- ✓ حاول جمع من تريد مناقشتهم، ثم فكر في الأفضل لكل واحد منهم: جماعي، ومع من ؟؟؟ فردي؟ لماذا ؟؟

**ومضة:**

## تأبى الرماح إذا اجتمعن تكسراً

## و إذا افترقن تكسرت آحادا[15]

[15] المهلب بن ابي صفرة ت 82 هـ، وقيل لغيره والله اعلم







# الفصل الثاني

# مهارات حوارية





المرحلة الثانية من مراحل الإقناع هي الحوار، وهو ثمرة الاستعداد الجيد والموصل –بإذن الله – إلى النتيجة المطلوبة، ويمكن تقسيم الحوار إلى ثلاثة أقسام

1. **العرض**
2. **النقاش**
3. **الختام**

**ولكلٍّ منها مهارات ينبغي للمقنع التحلي بها ويوضحها الشكل التالي:**




المدخل

## 11/ التنزل (الموافقة المبدئية)

المتنوع



**الموقف:**

إبراهيم عليه السلام أبو الأنبياء وقد أراه الله ملكوت السموات والأرض، ومع ذلك لما أراد أن يقنع قومه بما يدعوهم غليه حاول مجاراتهم في ادعاء الربوبية لغير الله.

ولما كان قومه عبّاد النجوم بدا معهم بادعاء الربوبية للكوكب ثم بين لهم أنه لا يصلح (من الآفلين) ثم انتقل معهم إلى القمر ومشى معهم حتى غاب القمر أي حتى طلع النهار وأشرقت الشمس، حينها قال إني ربي هو الشمس لأنه أكبر واستمر كذلك حتى غابت الشمس حينها أعلن براءته من كل النجوم الكوكب ثم القمر ثم الشمس:



قَالَ تَعَالَى: ﴿وَكَذَٰلِكَ نُرِيٓ إِبۡرَٰهِيمَ مَلَكُوتَ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلۡأَرۡضِ وَلِيَكُونَ مِنَ ٱلۡمُوقِنِينَ ۝٧٥ فَلَمَّا جَنَّ عَلَيۡهِ ٱلَّيۡلُ رَءَا كَوۡكَبٗاۖ قَالَ هَٰذَا رَبِّيۖ فَلَمَّآ أَفَلَ قَالَ لَآ أُحِبُّ ٱلۡأٓفِلِينَ ۝٧٦ فَلَمَّا رَءَا ٱلۡقَمَرَ بَازِغٗا قَالَ هَٰذَا رَبِّيۖ فَلَمَّآ أَفَلَ قَالَ لَئِن لَّمۡ يَهۡدِنِي رَبِّي لَأَكُونَنَّ مِنَ ٱلۡقَوۡمِ ٱلضَّآلِّينَ ۝٧٧ فَلَمَّا رَءَا ٱلشَّمۡسَ بَازِغَةٗ قَالَ هَٰذَا رَبِّي هَٰذَآ أَكۡبَرُۖ فَلَمَّآ أَفَلَتۡ قَالَ يَٰقَوۡمِ إِنِّي بَرِيٓءٞ مِّمَّا تُشۡرِكُونَ ۝٧٨ إِنِّي وَجَّهۡتُ وَجۡهِيَ لِلَّذِي فَطَرَ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلۡأَرۡضَ حَنِيفٗاۖ وَمَآ أَنَا۠ مِنَ ٱلۡمُشۡرِكِينَ ۝٧٩﴾ الأنعام:٥٧ - ٩٧





## الايضاح

1. الموافقة في الرأي تجعل المقابل يقبلك نفسياً مما يعطيك فرصة كبيرة للإقناع.
2. رفض أدلة المقابل بلا حجة مقبولة تجعل خطوط الاتصال ضعيفة جداً.
3. القضايا المسلمة لديك ليست بالضرورة مسلمة لدى المقابل فقد لا يدرك المقابل ما يترتب على ادعاءه أو أدلته. .
4. حاول إبراهيم عليه السلام إقناع قومه بعدم ألوهية القمر والشمس بأن وافقهم على كونهم آلهة، ثم أظهر نقاط الضعف في هذا الادعاء، وأخيرا دعاهم إلى عبادة الله وحده " الذي فطر السماوات وألا رض " ونفى عن نفسه الشرك.
5. إن التنزل يجعل بينك وبين المقابل خطوط اتصال ولو لفترة بسيطة.

## التدريب:

درّب نفسك على مهارة ماذا لو !!

- ماذا لو وافقت المقابل على ما طرحه من رأي؟

..........................................................

- هل المقابل يعلم النتائج المترتبة على الرأي الذي يطرحه؟

.........................................................

- تطبيق:

ماذا لو كان للكون إلهين؟

..........................

ماذا لو كان التعليم الابتدائي مختلطاً؟ ..................

**ومضة:**

**القبـول المبـدئي دليل على الثقة العالية بـالنـفس.**







# 12/ أشعره بحبك له

**الموقف:**

- عن عبد الرحمن أنه حدثه أنه سمع أبا هريرة ﵁ أنه سمع رسول الله ﷺ يقول: إنما مثلي ومثل الناس كمثل رجل استوقد نارا فلما أضاءت ما حوله جعل الفراش وهذه الدواب التي تقع في النار يقعن فيها فجعل ينزعهن ويغلبنه فيقتحمن فيها فأنا آخذ بحجزكم عن النار وهم يقتحمون فيها.[16]
- عَنْ مُعَاذٍ ﵁ أن رسول الله ﷺ أخذ بيده فقَالَ يا معاذ! والله إني لأحبك. قال له معاذ: بأبي أنت وأمي يارسول الله! وأنا والله أحبك. قال: أوصيك يا معاذ ألا تدعن دبر كل صلاة أن تقول: اللهم أعني على ذكرك وشكرك، وحسن عبادتك.[17]

---

[16] رواه البخاري 6483

[17] صحيح الترغيب والترهيب للألباني 1596





## الايضاح

1. الحب أمر داخلي، لا يطلب من المقابل بل تزرعه أنت في نفس المقابل، حتى لو لم يكن يرغب في ذلك.
2. ما كان في القلب يظهر على التصرفات واللسان غالباً، وخاصة إذا كانت التصرفات تلقائية.
3. أول خطوة في طريق دعوة الآخرين وإقناعهم هو شعورهم بمحتك لهم، والعكس صحيح فقد يكون رفض ما لديك هو بسب عدم شعورهم بمحبتك.
4. لقد علمنا الرسول ﷺ أن نحب للآخرين ما نحبه لأنفسنا، مما يجعل الآخرين يحبونا كحبنا لهم.
5. ما أحلى تلك الكلمة " أني احبك " وما أجل الرد " وأنا والله أحبك ".
6. الحب يهيأ النفس لقبول ما يقوله المحبوب وبصدر رحب ويجعل تلك الكلمات تستقر في القلب وتبقى محفورة فيه.
7. وهاهو الرسول ﷺ يعبر عن حبه لنا بصورة المنقذ للفراش من السقوط في النار.





## التدريب

- حاول أن تحب للناس ما تحبه لنفسك.
- تذكر المواقف الجميلة في حياتك، ربما تساهم في محبتك للآخرين.
- تخيل نفسك مكان المقابل.
- لماذا لا أحب للآخرين ما أحبه لنفسي.
- 
- دوِّن نتائج محبتك للآخرين

## ومضة

**عين الرضا عن كل عيب كليلة**



**ولكن عين السخط تبدي المساويا**[18]



# 13/ الأحسن

**الموقف:**

✓ قَالَ تَعَالَى: ﴿ وَقُل لِّعِبَادِى يَقُولُوا۟ ٱلَّتِى هِىَ أَحۡسَنُۚ إِنَّ ٱلشَّيۡطَٰنَ يَنزَغُ بَيۡنَهُمۡۚ إِنَّ ٱلشَّيۡطَٰنَ كَانَ لِلۡإِنسَٰنِ عَدُوّٗا مُّبِينٗا ﴿٥٣﴾ ﴾ الإسراء: ٣٥

✓ قَالَ تَعَالَى: ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ لَا يَسۡخَرۡ قَوۡمٞ مِّن قَوۡمٍ عَسَىٰٓ أَن يَكُونُوا۟ خَيۡرٗا مِّنۡهُمۡ وَلَا نِسَآءٞ مِّن نِّسَآءٍ عَسَىٰٓ أَن يَكُنَّ خَيۡرٗا مِّنۡهُنَّۖ وَلَا تَلۡمِزُوٓا۟ أَنفُسَكُمۡ وَلَا تَنَابَزُوا۟ بِٱلۡأَلۡقَٰبِۖ بِئۡسَ ٱلِٱسۡمُ ٱلۡفُسُوقُ بَعۡدَ ٱلۡإِيمَٰنِۚ وَمَن لَّمۡ يَتُبۡ فَأُو۟لَٰٓئِكَ هُمُ ٱلظَّٰلِمُونَ ﴿١١﴾ ﴾ الحجرات: ١١

[18] الشافعي ت 204 هـ

- عن أبي هريرة رضي الله عنه قال قال رسول الله ﷺ : لا تحاسدوا ولا تناجشوا ولا تباغضوا ولا تدابروا ولا يبع بعضكم على بيع بعض وكونوا عباد الله إخوانا المسلم أخو المسلم لا يظلمه ولا يخذله التقوى ههنا ويشير إلى صدره ثلاث مرات بحسب امرئ من الشر أن يحقر أخاه المسلم كل المسلم على المسلم حرام دمه وماله وعرضه.[19]

- قال رسول الله ﷺ ليس المؤمن بالطعان ولا اللعان ولا الفاحش ولا البذيء.[20]

[19] رواه مسلم 2564

20 سلسلة الأحاديث الصحيحة للألباني 320

## التوضيح:

1. اللسان هو الناطق الرسمي باسم بقية أعضاء الجسم.
2. الشارع الحكيم يرتقي بالعبد ويدعوه ليقول " الأحسن "، وهي أعلى درجات حسن الكلام.
3. الكثير يستطيع أن يتكلم الكلام الفاحش، ولكن القلة من الناس هم الذين روضوا ألسنتهم حتى أنها أصبحت لا تحسن إلا الكلام الطيب الجميل.
4. التنابز بالألقاب فيه مؤشر ربما يكون غير ظاهر لمدح الإنسان نفسه، وأنه أفضل من غيره، وهذا المقياس دليل تكبر، فمن أين لك أنك أفضل من فلان؟، بل وفيه شبه من إبليس الذي قال لربه عن آدم: أنا خير منه.
5. من يستخدم الكلام البذيء يعطي الفرصة للمقابل لكي يرد عليه بنفس الكلام، بل ربما أسوأ، وكما قيل " على نفسها جنت براقش ".

المدخل
الفتح
التبيلية
العرض

## التدريب:

- ضع لنفسك خطة للاستزادة من الكلمات الجميلة واضفها إلى قاموسك (اسبوعيا كلمة أو جملة واحدة) وتدرب على استخدامها.

| ت | كلمات جميلة جديدة |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |

- إذا أردت أن تتكلم بكلمة، حاول استبدالها بكلمة أجمل أو أحسن، وجرّب الفرق بين الكلمتين على المقابل.

| الكلمة (الجملة) | الكلمة (الجملة) الأحسن |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

**ومضة**

**وهل يُكبُّ الناسُ في النارعلى وجوههم إلا حصائد ألسنتهم.**



# 14/ التنوع

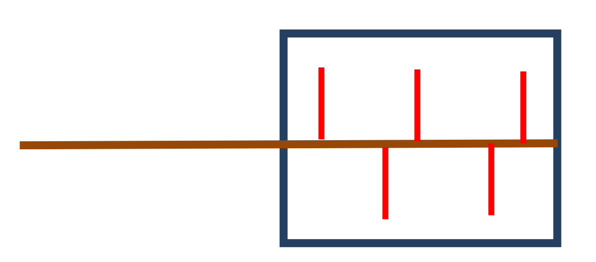
**الموقف:**

قال تعالى عن نوح عليه السلام

﴿ قَالَ رَبِّ إِنِّي دَعَوْتُ قَوْمِي لَيْلًا وَنَهَارًا ۝٥ فَلَمْ يَزِدْهُمْ دُعَاءِي إِلَّا فِرَارًا ۝٦ وَإِنِّي كُلَّمَا دَعَوْتُهُمْ لِتَغْفِرَ لَهُمْ جَعَلُوا أَصَابِعَهُمْ فِي آذَانِهِمْ وَاسْتَغْشَوْا ثِيَابَهُمْ وَأَصَرُّوا وَاسْتَكْبَرُوا اسْتِكْبَارًا ۝٧ ثُمَّ إِنِّي دَعَوْتُهُمْ جِهَارًا ۝٨ ثُمَّ إِنِّي أَعْلَنتُ لَهُمْ وَأَسْرَرْتُ لَهُمْ إِسْرَارًا ۝٩ ﴾ نوح: ٥ - ٩

- عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه قال: خط لنا رسول الله صلى الله عليه وسلم خطا مربعا، وخط في وسط الخط خطا، وخط خارجا من الخط خطا، وحول الذي في الوسط خطوطا، فقال: هذا ابن آدم وهذا أجله محيط به، وهذا الذي

في الوسط الإنسان وهذه الخطوط عروضه إن نجا منه ينهشه هذا، والخط الخارج الأمل.[21]



- عن جابر بن عبد الله رضي الله عنه قال كان رسول الله ﷺ إذا خطب احمرت عيناه وعلا صوته واشتد كأنه منذر جيش يقول صبحكم ومساكم ويقول بعثت أنا والساعة كهاتين ويقرن بين إصبعيه السبابة والوسطى ويقول أما بعد ...[22]
- عن أبي موسى رضي الله عنه عن النبي ﷺ : " قال إن المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضا وشبك أصابعه.[23]

[21] صحيح الترمذي للألباني 2454

[22] رواه مسلم 867

23رواه البخاري 2446





## الإيضاح

1. إذا كان جمع الأدلة مهم (كماً) فإن التنوع في الأدلة لا يقل أهمية عن ذلك.
2. الناس يتفاوتون في أشياء كثيرة، فلضمان الوصول إلى أغلب الأصناف نوّع في أدلتك، خاصة إذا كانت معلوماتك عن المقابل غير كافية لتحديد أفضل نوع من الأدلة يناسب المقابل.
3. التنوع يعطيك فرصة لمخاطبة أكثر من حاسة لدى المقابل، يساعد في تحقيق القناعة لديه.
4. لما كان نوح عليه السلام يخاطب كل قومه ويدعوهم جميعاً، كان لا بد أن ينوع في الزمان (ليلاً ونهارا) و العلن والسر (جهارا، إسرارا) ترغيب بالخير (يرسل السماء ..) والتذكير بنعم الله عليهم (وقد خلقكم أطوارا) ..
5. الرسول ﷺ يرشدنا إلى استخدام طريق الرسم البياني فالصورة تبقى في الذهن أكثر من الكلام.
6. ومن أنواع الأدلة استخدام لغة الإشارة وتعابير الوجه.

**التدريب:**

- ✓ اجمع أدلتك.
- ✓ رتبها.
- ✓ قسمها (رسومات وكلامي + عملي ونظري + ترغيب وترهيب + كتابي ولفظي +.... ) .
- ✓ إن لم يكن لديك تنوع، حاول تغيير بعض أدلتك مما هي عليه إلى نوع آخر (من كلامي إلى رسومات مثلاً).
- ✓ تمرين تطبيقي

حاول جمع الأدلة القرآنية في الحث على الصلاة وادرس التنوع فيها.

**ومضة :**







**من يتحدث بأسلوب واحد فهو يخاطب صنفاً واحد.**



## 15/ السبق

**الموقف:**

قبل أن يهاجر الرسول ﷺ إلى المدينة بثلاث سنوات حدثت قصة الإسراء والمعراج وهي قصة مشهورة معروفة وفيها ثم صعدﷺ إلى السماوات، حتى وصل إلى أقصى ما يمكن أن يصل إليه مخلوق، وكلمه ربه – سبحانه – وكان مما كلّفه به الصلوات الخمس في كل يوم وليلة على كل مسلم ومسلمة. وبدأ الرسول ﷺوالمسلمون معه بالصلاة من ذلك اليوم، وكانت قبلتهم في الصلاة جهة بيت المقدس (وكذلك قبلة اليهود).

وبعد 18 شهر من ذلك الأمر، وبرغبة شديدة ودعوة مستمرة من الرسول ﷺ جاء تحويل القبلة إلى الكعبة في مكة المكرمة قبلة ابراهيم عليه السلام ، ولما كان هذا لا يُرضي بعض الناس وسيعترضون على ذلك، لا طلباً للحق ولكن محاولة في إضعاف ايمان الناس .جاءت الآيات لبيان ذلك قبل أن يتحدثوا به :






قَالَ تَعَالَىٰ: ﴿ ۞ سَيَقُولُ ٱلسُّفَهَآءُ مِنَ ٱلنَّاسِ مَا وَلَّىٰهُمْ عَن قِبْلَتِهِمُ ٱلَّتِي كَانُواْ عَلَيْهَاۚ قُل لِّلَّهِ ٱلْمَشْرِقُ وَٱلْمَغْرِبُۚ يَهْدِي مَن يَشَآءُ إِلَىٰ صِرَٰطٍ مُّسْتَقِيمٍ ﴿١٤٢﴾ ﴾ الـ بقرة: ٢٤١

٣٤١

وكانت حجتهم: إن كانت قبلتكم الأولى (بيت المقدس) صحيحة فالثانية غير صحيحة، وإن كانت الثانية صحيحة فقد بطل عملكم في الفترة الماضية.

وكان الرد القرآني على ذلك فبل أن يتكلموا به

قَالَ تَعَالَىٰ: ﴿ وَمَا كَانَ ٱللَّهُ لِيُضِيعَ إِيمَٰنَكُمْۚ ﴾ الـ بقرة: أي أن الله لن يضيع صلاتكم في الفترة الماضية، ذلك أنكم في كلا الحالتين استجبتم لأمر الله وهذا هو المطلوب، وإنما كان تحديد الاتجاه من باب الاختبار الذي نجح فيه المسلمون ورسب فيه أهل الكتاب، فدحضت لحجة وبطل ادعاؤهم.





## الإيضاح

1. عنصر المفاجأة من العناصر التي قد تجعل المقابل لك يفقد سيطرته على نفسه، وربما يتصرف أو يقول بما لا يرغب في قوله بدون هذا العنصر.
2. الاستعداد المبكر وتوقع الحدث يجعل عنصر المفاجأة ضعيف التأثير ويفقد ما كان يطمح إليه المقابل، كما أن عرض لأدلة المقابل قبل أن يتحدث بها والرد عليها، يجعله يفقد أقوى أسلحته.
3. الله – سبحانه وتعالى – أخبر المسلمين بما سيقوله بعض الناس " السفهاء " إشارة لضعف تفكيرهم وذكر الرد على ذلك " قل لله المشرق والمغرب "، مما أضعف أدلة " السفهاء " وجعلهم في حيرة من أمرهم، كما أنه أعطى للمسلمين قوة أيمان بالمنهج السائرين عليه.
4. وقد حدث ما ذكره الله (في الآيات التي بعدها) من قول " السفهاء " فبعد تحويل القبلة إلى مكة تحدث مجموعة من الناس وحاولوا

الاصطياد في الماء العكر، ولكن حجتهم سقطت أمام ذكرها قبل أن يتحدثوا بها والرد على ذلك.



## التدريب:

1. ما الأدلة والشواهد التي يمكن أن يستدل بها المقابل.
2. ما نقاط الضعف في أدلته وشواهده.
3. كيف يمكن أن يرد المقابل على أدلتي وشواهدي.
4. كيف أستطيع أن أرد على ما سيذكره.
5. حاول أن تذكر للمقابل أدلته قبل أن يذكرها وترد عليها.

## ومضة

**السبق في الأفكار من التدبر و الاعتبار.**



المدخل

التمتع

التمثيلية

العرض

## 16/ الاستقلال

- قَالَ تَعَالَى:﴿ فَٱسۡتَخَفَّ قَوۡمَهُۥ فَأَطَاعُوهُۚ ﴾ الزخرف: ٥٤

- قَالَ تَعَالَى:﴿ وَقَالَ ٱلَّذِينَ ٱتَّبَعُواْ لَوۡ أَنَّ لَنَا كَرَّةٗ فَنَتَبَرَّأَ مِنۡهُمۡ كَمَا تَبَرَّءُواْ مِنَّاۗ كَذَٰلِكَ يُرِيهِمُ ٱللَّهُ أَعۡمَٰلَهُمۡ حَسَرَٰتٍ عَلَيۡهِمۡۖ ﴾ البقرة:١٦٧

- قَالَ تَعَالَى:﴿ وَقَالَ ٱلَّذِينَ كَفَرُواْ لَن نُّؤۡمِنَ بِهَٰذَا ٱلۡقُرۡءَانِ وَلَا بِٱلَّذِي بَيۡنَ يَدَيۡهِۗ وَلَوۡ تَرَىٰٓ إِذِ ٱلظَّٰلِمُونَ

مَوۡقُوفُونَ عِندَ رَبِّهِمۡ يَرۡجِعُ بَعۡضُهُمۡ إِلَىٰ بَعۡضٍ ٱلۡقَوۡلَ يَقُولُ ٱلَّذِينَ ٱسۡتُضۡعِفُواْ لِلَّذِينَ ٱسۡتَكۡبَرُواْ لَوۡلَآ أَنتُمۡ لَكُنَّا مُؤۡمِنِينَ ﴿٣١﴾ قَالَ ٱلَّذِينَ ٱسۡتَكۡبَرُواْ لِلَّذِينَ ٱسۡتُضۡعِفُوٓاْ أَنَحۡنُ صَدَدۡنَٰكُمۡ عَنِ ٱلۡهُدَىٰ بَعۡدَ إِذۡ جَآءَكُمۖ بَلۡ كُنتُم مُّجۡرِمِينَ ﴿٣٢﴾﴾ سبأ: ٣١ - ٣٢

- {قال تعالى: ﴿وَقَالَ ٱلشَّيۡطَٰنُ لَمَّا قُضِيَ ٱلۡأَمۡرُ إِنَّ ٱللَّهَ وَعَدَكُمۡ وَعۡدَ ٱلۡحَقِّ وَوَعَدتُّكُمۡ فَأَخۡلَفۡتُكُمۡۖ وَمَا كَانَ لِيَ عَلَيۡكُم مِّن سُلۡطَٰنٍ إِلَّآ أَن دَعَوۡتُكُمۡ فَٱسۡتَجَبۡتُمۡ لِيۖ فَلَا تَلُومُونِي وَلُومُوٓاْ أَنفُسَكُمۖ مَّآ أَنَا۠ بِمُصۡرِخِكُمۡ وَمَآ أَنتُم بِمُصۡرِخِيَّ إِنِّي كَفَرۡتُ بِمَآ أَشۡرَكۡتُمُونِ مِن قَبۡلُۗ إِنَّ ٱلظَّٰلِمِينَ لَهُمۡ عَذَابٌ أَلِيمٞ ﴿٢٢﴾﴾ إبراهيم: ٢٢



المدخل
المقنع
القبلية
العرض





## التوضيح

1. من أفضل وأجل النعم الربانية على النفس البشرية هي نعمة العقل، فكيف يرضى من أعطي هذه النعمة أن يعطلها ويكون تبعاً لغيره.
2. من أخطر نتائج التبعية العقلية هي " غسيل الدماغ " فيغسل دماغك ويوضع فيه عقل الآخر برضاك وبرغبة منك.
3. ما أكثر ما يندم الإنسان حين يكون تبعاً لغيره، وأكثر ساعات الندم حين تظهر حقائق الأمور أمام ناظريه فيخسر الدنيا وربما الآخرة.
4. اللوم الأكبر لا يقع على فرعون فقط وإنما على قومه الذين " استخفهم " فأطاعوه، ليس المشكلة الوحيدة أنه استخفهم وإنما المشكلة الأكبر أنهم أطاعوه.
5. ولعل صورة التبرء في يوم القيامة بين الفريقين " التابع " والمتبوع " تظهر بوضوح " أنحن صددناكم "

6. وأخيرا قول الشيطان " ووعدتكم فأخلفتكم وما كان ليٍّ عليكم من سلطان ".
7. المقنع المتمكن هو الذي يتقن فن التعامل مع المعلومات والأشخاص، فهو وإن كرر ما يقوله غيره فإنه يردده عن قناعة ودراسة لا عن موافقة عمياء.

المدخل
المقنع
القبلية
العرض

## التدريب:

- ما أدلتك، حاول تصنيفها

| م | أدلة مقتنع فيها | أدلة غير مقتنع فيها |
|---|---|---|
| 1 | | |
| 2 | | |

- أدلتك هل هي من نفسك أو سمعتها من غيرك؟
- أيهما أهم عندك: الدليل أم قائله؟

**ومضة**

# ظهور النبات ونموه دليل قبول التربة له





# 17/ الإنصات

## الموقف:

ومن الوسائل التي لجأ إليها الكفار هي المفاوضة مع الرسول - ﷺ- وعرض ما يمكن أن يرضى به من أمور الدنيا :

فهذا عتبة بن ربعية سيدا قال يوما وهو جالس في نادي قريش ورسول الله ﷺ جالس في المسجد فقال : يا معشر قريش ألا أقوم إلى محمد فأكلمه وأعرض عليه أمورا لعله يقبل بعضها فنعطيه أيها شاء ويكف عنا وذلك حين اسلم حمزة ورأوا أصحاب رسول الله ﷺ يزيدون ويكثرون فقالوا أبا الوليد قم إليه ........فقال له رسول الله ﷺ أبا الوليد أسمع منك فقال عتبة: يا ابن أخي إن كنت إنما تريد بما جئت به من هذا الأمر مالا.....إذا فرغ عتبة ورسول الله ﷺ يستمع منه قال: أقد فرغت أبا



الوليد؟ قال نعم. قال فاسمع مني قال أفعل فبدأ الرسول ﷺ يقرأ علية من سورة فصلت : بسم الله الرحمن الرحيم حم تنزيل من الرحمن الرحيم كتاب فصلت....... فرجع أبا الوليد إلى قومه فقال بعضهم لبعض نحلف بالله لقد جاءكم أبو الوليد بغير الوجه الذي ذهب به....

## الايضاح

- أعظم ما يمكن أن يجعل المقابل لك يستمع، أن تستمع إليه وتحترم رأيه مهما كان.
- من فوائد الاستماع:
  1. لعل في الكلام ما هو مفيد وحق.
  2. كسب قلب المقابل.
  3. أخذ وقت في التفكير.
- لقد استطاع الرسول ﷺأن يكسب أبا الوليد ليس لأنه الحق فقط، وإنما لأنه أحسن الإنصات مما جعل المقابل أن يحسن الإنصات.
- من المهم جداً جعل المقابل يحسن الإنصات للاستماع لما لديك.
- لا تفترض أن معك كل الحق، ولو كان كذلك فقد يكون المقابل لا يملك هذه الخلفية.

- تعرف على مدى إنصاتك بالتدريب وسؤال المقابل.

## التدريب

- هل أنت منصت جيد؟
- قارن بين الإنصات وعدم الإنصات:

| | الإنصات | عدم الإنصات |
|---|---|---|
| 1 | | |
| 2 | | |
| | | |

- لماذا لا تنصت؟



## ومضة



# من حكم خلق الإنسان بأذنين ولسان واحد ليسمع أكثر مما يتكلم



## 18/ لا تغضب

**الموقف:**

- عن أنس بن مالك ﵁ قال: كنت أمشي مع النبي ﷺ وعليه برد نجراني غليظ الحاشية فأدركه أعرابي فجذبه جذبةً فنظرت إلى صفحة عاتق النبي ﷺ وقد أثرت به حاشية الرداء من شدة جذبته ثم قال مر لي من مال عندك فالتفت إليه فضحك ثم أمر له بعطاء.[24]

- عن عائشة ﵂ قالت: إن اليهود دخلوا على رسول الله ﷺ فقالوا: السام عليك، فقال ﷺ : وعليكم، فقالت عائشة ﵂ : عليكم السام وغضب الله ولعنته أخوة القردة والخنازير، فقال رسول الله ﷺ : يا عائشة عليك بالحلم ، وإياك والجهل . فقالت: أولم تسمع ما قالوا؟

[24] رواه البخاري 3194

قالوا: السام عليك، فقال: أوليس قد رددت عليهم، إنه يستجاب لنا فيهم، ولا يستجاب لهم فينا[25]

## الايضاح:

1. السيطرة على النفس وضبط الأعصاب من أهم العوامل التي تساهم – بإذن الله –على تقبل الموضوع.
2. قد يسعى المقابل لإغضابك عن طريق الكلام أو الأفعال. فهل تعطيه الفرصة!
3. لقد استطاع الرسول ﷺ كسب قلب الأعرابي بحسن تصرفه وعدم غضبه، بل وكسب قلب الملاحظين لهذا الموقف، بل وقلوب كل من يقرأ هذا الموقف.
4. الميزان الحقيقي للقوة ليس هو أن تصرع الآخرين في معركة بالأيدي علينا، الميزان الحقيقي هو التفوق في ميدان السيطرة على النفس وكبح جماحها، وعدم إعطاء الغضب فرصة للسيطرة على النفس وتسييرها،

[25] سلسلة الأحاديث الصحيحة 6 / 492





حتى إنها ربما تخرج عن التصرف الصحيح، عندها يندم الإنسان، لكن حين لا ينفع الندم.

5. كم خسرنا – ليس الجميع – وكم نخسر حين نعطي فرصة للغضب للسيطرة علينا، فلا نتحكم في تصرفاتنا مع أهلنا أو أبنائنا أو أصدقائنا أو حتى أعدائنا.
6. لاحظ الفرق بين تصرف عائشة ﵂ وتصرف الرسول ﷺ.

## التدريب

- كيف تتصرف إذا أحسست بقرب الغضب (أو غضبت)؟

1. تعوذ من الشيطان.
2. غيّر طريقة جلستك (الوقوف، الجلوس، .. )
3. الوضوء.

- ما نتائج الغضب؟

- ماذا لو لم أغضب؟











**ومضة**

**ما أن ندمت على الحلم مرة، ولقد ندمت على الغضب مرارا**

## 19/ الأفكار لا الأفراد

**الموقف**

- قَالَ تَعَالَىٰ: ﴿ أَلَمۡ تَرَ إِلَى ٱلَّذِى حَآجَّ إِبۡرَٰهِـۧمَ فِى رَبِّهِۦٓ أَنۡ ءَاتَىٰهُ ٱللَّهُ ٱلۡمُلۡكَ ﴾ ال بقرة:٨٥٢
- قَالَ تَعَالَىٰ: ﴿ وَٱتۡلُ عَلَيۡهِمۡ نَبَأَ ٱلَّذِىٓ ءَاتَيۡنَٰهُ ءَايَٰتِنَا فَٱنسَلَخَ مِنۡهَا فَأَتۡبَعَهُ ٱلشَّيۡطَٰنُ ﴾ الأع راف:٥٧١
- قَالَ تَعَالَىٰ: ﴿ * وَٱضۡرِبۡ لَهُم مَّثَلًا رَّجُلَيۡنِ ﴾ ال كهف: ٢٣
- تتحدث عائشة رضي الله عنها عن حادثة الإفك فمما تقوله: قام رسول الله ﷺ فقال : " يا معشر المسلمين من يعذرني من رجل قد بلغني أذاه في



أهلي فوالله ما علمت على أهلي إلا خيراً ولقد ذكروا رجلاً ما علمت عليه إلا خيراً وما كان يدخل على أهلي إلا معي "[26]

- لقد كان من هدي الرسول الكريم ﷺ :إذا بلغه عن الرجل شيء لم يقل : ما بال فلان يقول ؟ ولكن يقول: ما بال أقوام يقولون كذا وكذا أن يقول " ما بال أقوام... ".[27]

## التوضيح

1. من الأهمية أن نميز بين ماذا نريد ومَن نريد.
2. الأشخاص ليسوا مخلدين، وإنما البقاء للأفكار، فكثير من الأفكار تتجدد من جيل لآخر باختلاف الأشخاص.
3. إن مناقشة الأفراد غالباً تكسبك عداوة الفرد مع بقاء الأفكار، بينما إسقاط الأفكار لا يعني إسقاط المقابل.
4. مناقشة الأفراد قد تكون سبباً في زيادة تمسك المقابل برأيه حتى لو كان خطأً.
5. حدد هدفك من الحوار ولا تحيد عنه، والهدف هو الأفكار، وما يترتب عليها.

[26] رواه البخاري 4141

[27] صحيح الجامع الصغير 4692

6. لقد ناقش القرآن الكريم الكثير من القضايا ورد عليها، ولم يذكر لنا صاحبها مع أن أصحابها ربما يكونون قد ماتوا على الكفر وقد مضى على القضية أجيال عديدة.
7. فهذا الذي حاجّ ربه، الذي آتيناه آياتنا، الذي ضرب لنا مثلاً ونسيَ خلقه، .....
8. مناقشة الأفكار فيه تدريب لتطهير النفس من الانتصار الشخصي.

## التدريب

- حدد الأفكار التي تود مناقشتها.
- جرّد الأدلة والإستشهادات من ذكر الأفراد.
- قارن بين ذكر الأفراد وعدم ذكرها من حيث المصالح والمفاسد (ماله وما عليه)

| | المصالح | المفاسد |
|---|---|---|
| ذكر الأفراد | | |







عدم الذكر

**ومضة**

## البقاء للأفكار لا للأفراد



## 20/ استدل ثم اعتقد

**الموقف:**

عن الحارث بن أبي ضرار الخزاعي قال قدمت على رسول الله ﷺ فدعاني إلى الإسلام فدخلت فيه و أقررت به فدعاني إلى الزكاة فأقررت بها وقلت يا رسول الله أرجع إلى قومي فأدعوهم إلى الإسلام وأداء الزكاة فمن استجاب لي جمعت زكاته فيرسل إلي رسول الله ﷺ رسولا لأبان كذا وكذا ليأتيك ما جمعت من الزكاة فلما جمع الحارث الزكاة ممن استجاب له وبلغ الإبان الذي أراد رسول الله ﷺ أن يبعث إليه احتبس عليه الرسول فلم يأته فظن الحارث أنه قد حدث فيه سخطة من الله عز وجل ورسوله فدعا بسروات قومه فقال لهم إن رسول الله ﷺ كان وقت لي وقتا يرسل إلي






رسوله ليقبض ما كان عندي من الزكاة وليس من رسول الله ﷺ الخلف ولا أرى حبس رسوله إلا من سخطة كانت فانطلقوا فنأتي رسول الله ﷺ وبعث رسول الله ﷺ الوليد بن عقبة إلى الحارث ليقبض ما كان عنده مما جمع من الزكاة فلما أن سار الوليد حتى بلغ بعض الطريق فرق فرجع فأتى رسول الله ﷺ وقال يا رسول الله إن الحارث منعني الزكاة وأراد قتلي فضرب رسول الله ﷺ البعث إلى الحارث فأقبل الحارث بأصحابه إذ استقبل البعث وفصل من المدينة لقيهم الحارث فقالوا هذا الحارث فلما غشيهم قال لهم إلى من بعثتم قالوا إليك قال ولم قالوا إن رسول الله ﷺ كان بعث إليك الوليد بن عقبة فزعم أنك منعته الزكاة وأردت قتله قال لا والذي بعث محمدا بالحق ما رأيته بتة ولا أتاني فلما دخل الحارث على رسول الله ﷺ قال منعت الزكاة وأردت قتل رسولي قال لا والذي بعثك بالحق ما رأيته ولا أتاني وما أقبلت إلا حين احتبس علي رسول رسول الله ﷺ خشيت أن تكون كانت سخطة من الله عز وجل ورسوله، قال فنزلت ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِن جَآءَكُمۡ فَاسِقُۢ بِنَبَإٖ فَتَبَيَّنُوٓاْ أَن تُصِيبُواْ قَوۡمَۢا بِجَهَٰلَةٖ فَتُصۡبِحُواْ عَلَىٰ مَا فَعَلۡتُمۡ نَٰدِمِينَ ٦ وَٱعۡلَمُوٓاْ أَنَّ فِيكُمۡ رَسُولَ ٱللَّهِۚ لَوۡ يُطِيعُكُمۡ فِي كَثِيرٖ مِّنَ ٱلۡأَمۡرِ لَعَنِتُّمۡ وَلَٰكِنَّ ٱللَّهَ حَبَّبَ إِلَيۡكُمُ ٱلۡإِيمَٰنَ وَزَيَّنَهُۥ فِي قُلُوبِكُمۡ وَكَرَّهَ إِلَيۡكُمُ ٱلۡكُفۡرَ وَٱلۡفُسُوقَ



وَٱلْعِصْيَانَۚ أُوْلَٰٓئِكَ هُمُ ٱلرَّٰشِدُونَ ۝٧ فَضْلًا مِّنَ ٱللَّهِ وَنِعْمَةًۚ وَٱللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ ۝٨ ﴾ الحجرات: ٦ - ٨

إلى هذا المكان (فضلا من الله ونعمة والله عليم حكيم) سورة الحجرات[28]

.

## الإيضاح

1. من الأخطاء الفادحة جداً: الدخول للمناقشة بخلفية سابقة ونتيجة محتومة عن المقابل، مما يجعلك مشحوناً بطريقة أو أخرى وهذا يؤدي إلى تفسير كل ما يقوله المقابل بناءً على الخلفية التي لديك وعدم التفكير في تفسير آخر.

---

[28] سلسلة الأحاديث الصحيحة للألباني 7 / 232

2. تزداد الأمور سوءاً حين تكون تلك الخلفية على كلام بلا أدلة واضحة (كبيت العنكبوت)، بل ربما على ظنون وتخمينات افترضها غيرك ويريد أن يلبسك إياها لهدف أو لآخر.

3. إن من أخطر مزالق أهل البدع أنهم يعتقون ثم يستدلون.

4. اجعل الدليل قائدك للاعتقاد، ولا تقود الدليل إلى اعتقادك.

5. لقد كان الهدي القرآني واضحاً في توجيه الرسول ﷺ نحو عدم السير خلف الكلام دون البحث في صحته.

6. ماذا كان سيحدث لقوم خزاعه لو لم يأتي ما يثبت عدم صحة الكلام.

## التدريب

✓ حاول أن تقرأ المقال أو الكتاب، قبل أن تقرأ اسم الكاتب أو المؤلف، ثم أقرأ المقال بعد معرفة اسم الكاتب أو المؤلف. (ما الفرق؟ ).

✓ كل من ينقل إليك كلاماً (خاصة عن أشخاص) طبق عليه سياسة التبين (لا تصدقوهم ولا تكذبوهم).



✓ الناقل للكلام ينقل معه مشاعره وأحاسيسه.

✓ سل نفسك: لماذا ينقل لك فلان الكلام ؟!!!

✓ راجع قناعاتك ألديك عليها أدلة مقنعه أم هي ترداد لما قيل لك.

**ومضة:**

**هل رأيت الشمس؟ على مثلها فاعتقد**

## 21/ التركيز

**الموقف**

قَالَ تَعَالَى: ﴿ وَقَالَ رَجُلٌ مُّؤْمِنٌ مِّنْ ءَالِ فِرْعَوْنَ يَكْتُمُ إِيمَـٰنَهُۥٓ أَتَقْتُلُونَ رَجُلًا أَن يَقُولَ رَبِّىَ ٱللَّهُ وَقَدْ جَآءَكُم بِٱلْبَيِّنَـٰتِ مِن رَّبِّكُمْ ۖ وَإِن يَكُ كَـٰذِبًا فَعَلَيْهِ كَذِبُهُۥ ۖ وَإِن

يَكُ صَادِقٗا يُصِبۡكُم بَعۡضُ ٱلَّذِي يَعِدُكُمۡۖ إِنَّ ٱللَّهَ لَا
يَهۡدِي مَنۡ هُوَ مُسۡرِفٞ كَذَّابٞ ٢٨ يَٰقَوۡمِ لَكُمُ ٱلۡمُلۡكُ ٱلۡيَوۡمَ
ظَٰهِرِينَ فِي ٱلۡأَرۡضِ فَمَن يَنصُرُنَا مِنۢ بَأۡسِ ٱللَّهِ إِن جَآءَنَاۚ قَالَ
فِرۡعَوۡنُ مَآ أُرِيكُمۡ إِلَّا مَآ أَرَىٰ وَمَآ أَهۡدِيكُمۡ إِلَّا سَبِيلَ
ٱلرَّشَادِ ٢٩ وَقَالَ ٱلَّذِيٓ ءَامَنَ يَٰقَوۡمِ إِنِّيٓ أَخَافُ عَلَيۡكُم مِّثۡلَ
يَوۡمِ ٱلۡأَحۡزَابِ ٣٠ مِثۡلَ دَأۡبِ قَوۡمِ نُوحٖ وَعَادٖ وَثَمُودَ وَٱلَّذِينَ
مِنۢ بَعۡدِهِمۡۚ وَمَا ٱللَّهُ يُرِيدُ ظُلۡمٗا لِّلۡعِبَادِ ٣١ وَيَٰقَوۡمِ إِنِّيٓ أَخَافُ
عَلَيۡكُمۡ يَوۡمَ ٱلتَّنَادِ ٣٢ يَوۡمَ تُوَلُّونَ مُدۡبِرِينَ مَا لَكُم مِّنَ ٱللَّهِ مِنۡ
عَاصِمٖۗ وَمَن يُضۡلِلِ ٱللَّهُ فَمَا لَهُۥ مِنۡ هَادٖ ٣٣ وَلَقَدۡ جَآءَكُمۡ
يُوسُفُ مِن قَبۡلُ بِٱلۡبَيِّنَٰتِ فَمَا زِلۡتُمۡ فِي شَكّٖ مِّمَّا
جَآءَكُم بِهِۦۖ حَتَّىٰٓ إِذَا هَلَكَ قُلۡتُمۡ لَن يَبۡعَثَ ٱللَّهُ مِنۢ بَعۡدِهِۦ
رَسُولٗاۚ كَذَٰلِكَ يُضِلُّ ٱللَّهُ مَنۡ هُوَ مُسۡرِفٞ مُّرۡتَابٌ ٣٤
ٱلَّذِينَ يُجَٰدِلُونَ فِيٓ ءَايَٰتِ ٱللَّهِ بِغَيۡرِ سُلۡطَٰنٍ أَتَىٰهُمۡۖ كَبُرَ
مَقۡتًا عِندَ ٱللَّهِ وَعِندَ ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْۚ كَذَٰلِكَ يَطۡبَعُ ٱللَّهُ عَلَىٰ
كُلِّ قَلۡبِ مُتَكَبِّرٖ جَبَّارٖ ٣٥ وَقَالَ فِرۡعَوۡنُ يَٰهَٰمَٰنُ ٱبۡنِ لِي





صَرۡحٗا لَّعَلِّيٓ أَبۡلُغُ ٱلۡأَسۡبَٰبَ ٣٦ أَسۡبَٰبَ ٱلسَّمَٰوَٰتِ فَأَطَّلِعَ
إِلَىٰٓ إِلَٰهِ مُوسَىٰ وَإِنِّي لَأَظُنُّهُۥ كَٰذِبٗاۚ وَكَذَٰلِكَ زُيِّنَ
لِفِرۡعَوۡنَ سُوٓءُ عَمَلِهِۦ وَصُدَّ عَنِ ٱلسَّبِيلِۚ وَمَا كَيۡدُ
فِرۡعَوۡنَ إِلَّا فِي تَبَابٖ ٣٧ وَقَالَ ٱلَّذِيٓ ءَامَنَ يَٰقَوۡمِ
ٱتَّبِعُونِ أَهۡدِكُمۡ سَبِيلَ ٱلرَّشَادِ ٣٨ يَٰقَوۡمِ إِنَّمَا هَٰذِهِ
ٱلۡحَيَوٰةُ ٱلدُّنۡيَا مَتَٰعٞ وَإِنَّ ٱلۡأٓخِرَةَ هِيَ دَارُ ٱلۡقَرَارِ ٣٩
مَنۡ عَمِلَ سَيِّئَةٗ فَلَا يُجۡزَىٰٓ إِلَّا مِثۡلَهَاۖ وَمَنۡ عَمِلَ صَٰلِحٗا
مِّن ذَكَرٍ أَوۡ أُنثَىٰ وَهُوَ مُؤۡمِنٞ فَأُوْلَٰٓئِكَ يَدۡخُلُونَ ٱلۡجَنَّةَ
يُرۡزَقُونَ فِيهَا بِغَيۡرِ حِسَابٖ ٤٠ ۞ وَيَٰقَوۡمِ مَا لِيٓ
أَدۡعُوكُمۡ إِلَى ٱلنَّجَوٰةِ وَتَدۡعُونَنِيٓ إِلَى ٱلنَّارِ ٤١ تَدۡعُونَنِي
لِأَكۡفُرَ بِٱللَّهِ وَأُشۡرِكَ بِهِۦ مَا لَيۡسَ لِي بِهِۦ عِلۡمٞ وَأَنَا۠
أَدۡعُوكُمۡ إِلَى ٱلۡعَزِيزِ ٱلۡغَفَّٰرِ ٤٢ لَا جَرَمَ أَنَّمَا تَدۡعُونَنِيٓ
إِلَيۡهِ لَيۡسَ لَهُۥ دَعۡوَةٞ فِي ٱلدُّنۡيَا وَلَا فِي ٱلۡأٓخِرَةِ وَأَنَّ مَرَدَّنَآ
إِلَى ٱللَّهِ وَأَنَّ ٱلۡمُسۡرِفِينَ هُمۡ أَصۡحَٰبُ ٱلنَّارِ ٤٣
فَسَتَذۡكُرُونَ مَآ أَقُولُ لَكُمۡۚ وَأُفَوِّضُ أَمۡرِيٓ إِلَى ٱللَّهِۚ إِنَّ



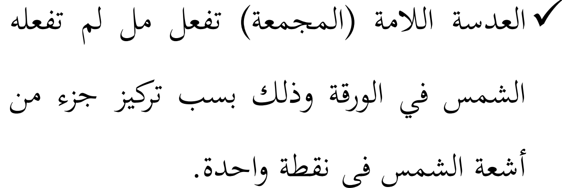




ٱللَّهَ بَصِيرُۢ بِٱلۡعِبَادِ ﴿٤٤﴾ فَوَقَىٰهُ ٱللَّهُ سَيِّـَٔاتِ مَا مَكَرُواْۖ وَحَاقَ بِـَٔالِ فِرۡعَوۡنَ سُوٓءُ ٱلۡعَذَابِ ﴿٤٥﴾ غافر: ٨٢ - ٥٤



## الإيضاح





- ✓ العدسة اللامة (المجمعة) تفعل مل لم تفعله الشمس في الورقة وذلك بسب تركيز جزء من أشعة الشمس في نقطة واحدة.
- ✓ من الحكم الربانية في عدم بيان تفصيلات كثيرة في بداية التشريع – والله أعلم – التركيز على

المدخل

المقنع

القبلية





القضية الأهم ومن بعدها الانتقال إلى الأخرى وهكذا.

- ✓ من الأساليب التي يلجأ المقابل ( وخاصة عند الشعور بضعف دليله أو قوة حجة خصمه ) أن يحاول تغيير الموضوع ويصرف النظر عن القضية الأساسية ، والمقنع الفطن هو الذي ينتبه لذلك فلا يتجاوب مع المقابل ولا يسترسل معه بل ولا يسعى في الرد على ما يذكره من إشكالات أو دلالات بعيدة عن الموضوع ، لقد حاول فرعون الخروج عن الموضوع مرتين بادعاءات وطرح برنامج خارج الموضوع الرئيس ولكن مؤمن آل فرعون لم يرد على ادعاءات فرعون ولم يناقشه فيما طلبه من هامان بل تجاهل ذلك كله وأعاد الكلام حول قضيته ( التوحيد ) وبنفس المخاطبة للفئة المستهدفة ( يا قوم ) .
- ✓ والاسلوب نفسه استخدمه الرسول الكريم ﷺ مع ابا الوليد حين عرض عليه تنازلات!، فلم يرد على طلبه بل ركز على عرض ما عنده من الحق دون الحديث عن اطروحات ابا الوليد.

## التدريب:

- حدد موضوعك بوضوح.
- راقب حديثك واطلب من الآخرين ملاحظتك ومدى التزامك بالموضوع.



- حاور ثم راجع وعين نقاط التركيز لديك ونقاط الخروج عن الموضوع.

**ومضة:**

**" مَا جَعَلَ اللَّهُ لِرَجُلٍ مِنْ قَلْبَيْنِ فِي جَوْفِهِ"**

## 22/ الإنصاف

**الموقف:**

قَالَ تَعَالَى: ﴿ قُلْ مَن يَرْزُقُكُم مِّنَ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ ۖ قُلِ ٱللَّهُ ۖ وَإِنَّآ أَوْ إِيَّاكُمْ لَعَلَىٰ هُدًى أَوْ فِى ضَلَٰلٍ مُّبِينٍ ﴿٢٤﴾ قُل لَّا تُسْـَٔلُونَ عَمَّآ أَجْرَمْنَا وَلَا نُسْـَٔلُ عَمَّا تَعْمَلُونَ



﴿٢٥﴾ قُلْ يَجْمَعُ بَيْنَنَا رَبُّنَا ثُمَّ يَفْتَحُ بَيْنَنَا بِٱلْحَقِّ وَهُوَ ٱلْفَتَّاحُ ٱلْعَلِيمُ ﴿٢٦﴾ سبأ: ٤٢ - ٦٢

حين جاء مصعب بن عمير رضي الله عنه إلى المدينة وبدأ في الدعوة مع اسعد بن زراة رضي الله عنه، جاءهما أسيد رضي الله عنه معترضاً فقال: ما جاء بكما تسفِّهان ضعفاءنا؟ اعتزلانا إن كانت لكما بأنفسكما حاجة، فقال له مصعب:أو تجلس فتسمع،فإن رضيت أمراً قبلته وإن كرهته كفّ عنك ما تكره ؟

قال أسيد: **أنصفت**، ثم ركز حربته، وجلس إليهما، فكلمه مصعب بالإسلام، وقرأ عليه القرآن، فأسلم ، والموقف نفسه وبالطريقة نفسها يتكرر مع سعد بن معاذ ( سيد قومه ) رضي الله عنه... فقال سعدرضي الله عنه: **أنصفت**، ثم ركز الحربة وجلس فعرض عليه الإسلام، وقرأ القرآن، فأسلم سعد وأسلم قومه جميعا.

## الإيضاح:

- ✓ من أقوى الأسلحة في قضية الإقناع : أن تتجرد من حظوظ نفسك والانتصار لها وتمارس العدل والانصاف مع المقابل في عرض قضيتك، حتى مع يقينك ببطلان رأية وتهالك ادلته .

المدخل

المتع

التقليد

✔ الإنصاف يفتح قلب المقابل فيتهيأ لقبول الكلام والحوار ، والعكس صحيح .

✔ لقد كان من سياسة فرعون ﴿ مَآ أُرِيكُمۡ إِلَّا مَآ أَرَىٰ وَمَآ أَهۡدِيكُمۡ إِلَّا سَبِيلَ ٱلرَّشَادِ ﴿٢٩﴾ ﴾ غافر: ٩٢

✔ فلا رأي لكم فوق رأيي ، بينما المنهج القويم " رأيي صواب يحتمل الخطأ ورأي غيري يحتمل الصواب "

✔ لقد كانت كلمة " انصفت " هي المفتاح الذي نطق به المقبل حين لمس ذلك قولاً وفعلاً .

✔ الإنصاف ليس كلمة تقال ولكنها سلوك وممارسة.

✔ ماذا تتوقع ان يحدث لو لم يمارس مصعب رضي الله عنه الإنصاف مع أسيد وسعد ؟

## التدريب:

- كيف تنظر لنفسك ؟

- هل لديك استعداد لتسمع من المقابل مهما كان وضعه ومبدئه ؟











- ما مدى ممارستك للإنصاف في حياتك ؟

- ماذا يقول عنك الآخرون من ناحية الإنصاف ؟

**ومضة**

## ممارسة الإنصاف دليل الانتصار على الذات

المدخل

## 23/ التدرج

- قال رسول الله ﷺ :" من رأى منكم منك ره بيده فإن لم يستطع فبلسانه، فإن لم يستطع فبقلبه، وذلك أض يمان ".



- في حديث معاذ رضي الله عنه حين أرسله الرسول إلى اليمن قال له " فليكن أول ما تدعوهم إليه شهادة أن لا إله إلا الله، فإن هم أطاعوك لذلك فأعلمهم أن الله افترض عليهم خمسة صلوات في اليوم والليلة، فإن هم أطاعوك لذلك فأعلمهم أن الله افترض عليهم صدقة تأخذ من أغنيائهم فترد على فقرائهم، ........" الحديث.

- الخمر أم الخبائث، كيف استطاع القرآن معالجتها وإقناعهم بالتخلي عنها مع حبهم لها؟ أربع مراحل:

1. ترك الحديث في الموضوع.
2. قال تعالى: ﴿ يَسْـَٔلُونَكَ عَنِ ٱلْخَمْرِ وَٱلْمَيْسِرِ ۖ قُلْ فِيهِمَآ إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَٰفِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَآ أَكْبَرُ مِن نَّفْعِهِمَا ۗ ﴾ البقرة:٢١٩
3. "قال تعالى: ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ لَا تَقْرَبُوا۟ ٱلصَّلَوٰةَ وَأَنتُمْ سُكَـٰرَىٰ حَتَّىٰ تَعْلَمُوا۟ مَا تَقُولُونَ ﴾ النساء:٤٣
4. قال تعالى: ﴿ إِنَّمَا يُرِيدُ ٱلشَّيْطَـٰنُ أَن يُوقِعَ بَيْنَكُمُ ٱلْعَدَٰوَةَ وَٱلْبَغْضَآءَ فِى ٱلْخَمْرِ وَٱلْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَن








المائدة: ١٩



## التوضيح

1. من المهم جداً بعد تعرفك على المقابل أن ترتب نقاشك معه بحسب الأولويات التي تحددها أنت، ولا تجعله هو صاحب المبادرة.



2. لا تنتقل إلى النقطة التالية حتى تتأكد من استيفاء النقطة السابقة، لأن ما بعد غالباً ينبني على ما قبل فالنواحي الفكرية والعقلية كالبنيان ينبني بعضه فوق بعض، فلا تجعل بناءك ضعيفاً في الأسفل.
3. لقد بين لنا الرسول الكريم ﷺ مراحل تغيير المنكر اليد ثم اللسان ثم القلب.
4. حين أرسل الرسول ﷺ معاذاً رضي الله عنه إلى اليمن علمه أن يتدرج في دعوته: الشهادة ثم الصلاة ثم الزكاة ... هذا بشرط " إن هم أطاعوك ".
5. لقد شغلت قضية الخمر العالم كله وعلى مدار تاريخ البشرية القديم، والحديث، ولم ينجح أي تشريع بشري في ردع الناس عن تعاطيه، ولذا كان نجاح المنهج القرآني في هذه القضية من المؤشرات الواضحة على سلامة وفاعلية هذا المنهج ليس للصحابة فقط بل لعموم البشر ولكل زمان.

## التدريب







- بعد جمع الأدلة وترتيبها، لا تنسى أن تلتزم بطرحها على ما كنت ترغب.
- كيف يكون ترتيب الطرح؟

.....

- ولماذا بهذا الترتيب؟

.................

- هل يمكن أن يكون هناك ترتيباً أفضل؟ ....................
- ما البدائل المتاحة؟

...............

- ماذا لو لم ألتزم بالترتيب؟

..................................................

**ومضة**

﴿ وَلَٰكِن كُونُواْ رَبَّٰنِيِّـۧنَ ﴾ آل عمران: ٩٧ **من معاني الرباني**

**هو الذي يربي الناس بصغار العلم قبل كبارها**



# مهارات الختام

الحرية
الصبر

## 24/ الحرية

**الموقف**







- قال تعالى: ﴿ وَقُلِ الْحَقُّ مِن رَّبِّكُمْ ۖ فَمَن شَاءَ فَلْيُؤْمِن وَمَن شَاءَ فَلْيَكْفُرْ ۚ ﴾ ال كهف: ٩٢

- قال تعالى: ﴿ لَا إِكْرَاهَ فِي الدِّينِ ۖ قَد تَّبَيَّنَ الرُّشْدُ مِنَ الْغَيِّ ۚ فَمَن يَكْفُرْ بِالطَّاغُوتِ وَيُؤْمِن بِاللَّهِ فَقَدِ اسْتَمْسَكَ بِالْعُرْوَةِ الْوُثْقَىٰ لَا انفِصَامَ لَهَا ۗ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ ﴿٢٥٦﴾ ﴾ ال بقرة:٦٥٢

- عن أبي هريرة ﷺقال: دعا رسول الله ﷺ على ثمامة بن أثال أن يمكنه الله منه حين عرض له فأراد قتله، فأقبل ثمامة معتمراً حتى دخل المدينة، فتحير فيها، حتى أخذ، فأتى به رسول الله ﷺ فأمر به فربط إلى عمود من أعمدة المسجد، فخرج رسول الله ﷺ عليه، فقال: مالك يا ثمام هل أمكن الله منك ؟ فقال: قد كان ذلك يا محمد، قال ﷺ : فما تقول يا ثمام . قال : إن تقتل تقتل ذا دم، وإن تعف تعف عن شاكر، وإن تسأل مالاً تعطه، فمضى رسول الله ﷺ وتركه، حتى إذا كان من الغد مر به فسأله نفس السؤال وكان جواب ثمامة نفسه، قال أبو هريرة: فجعلنا، المساكين نقول بيننا: ما نصنع بدم ثمامة ؟ والله لأكلة من جزور سمينة من فدائه أحب إلينا من دم ثمامة، فلما كان من الغد حدث نفس الأمر فقال رسول الله: أطلقوه قد عفوت عنك يا ثمام.



فخرج ثمامة حتى أتى حائطاً من حيطان المدينة، فاغتسل فيه وتطهر، وطهّر ثيابه ثم جاء إلى رسول الله وهو جالس في المسجد فقال: يا محمد، لقد كنت وما وجه أبغض إليّ من وجهك، ولا دين أبغض إلى دينك، ولا بلد أبغض إلي من بلدك، ثم أصبحت وما وجه أحب إلي من وجهك، ولا دين أحب إلي من دينك، ولا بلد أحب إلي من بلدك، وإني أشهد أن لا إله إلا الله، وأشهد أن محمداً عبده ورسوله..."

وكان ثمامة من سادة اليمامة وممن ثبت على إسلامه وينهى قومه عن التصديق بمسيلمة الكذاب.[29]

**التوضيح:**

[29] أسد الغابة 1 / 294



1. ليس لك أن تكره الناس على الدخول في دين الحق (الإسلام) فمن باب أولى أنه ليس لك أن تكرههم على غيره.
2. أعط فرصة للمقابل ليفكر في الكلام دون الضغط عليه.
3. من الأهمية بمكان أن تجعل المقابل يقنع لا يخضع.
4. دع الخيار مطروحاً للجميع لتعرف على الحق، أشعره بأنك وهو تفكرون في الأمر.
5. ليس من الضرورة أن يقتنع المقابل حالياً بالفكرة ولكن من الضرورة أن تصل الفكرة.
6. من لم يقتنع بما تقول حالياً سيبدأ بالتفكير مستقبلاً، والمنصف سيراجع أكثر وأكثر وفي النهاية إن لمك يقتنع فسيهتز ايمانه بفكرته على الأقل.
7. اجعل القيادة للدليل أو التعليل لكلا الطرفين.
8. لقد كانت مهمة الرسول هي " البلاغ " أو " البلاغ المبين " الواضح في دلالته وأدلته، ولم تكن مهمتهم هي قهر الناس على الإيمان مع أنهم مؤيدون من الله. فكيف بنا !!!

**التدريب**






- ✓ تذكر أن المطلوب منك العرض وليس النتيجة.
- ✓ لا تعتبر نفسك فشلت إذا لم يقتنع المقابل لك حالياً.
- ✓ اقرأ في سير الأنبياء والعظماء.
- ✓ سل نفسك (بعد الحوار):

1. لماذا لم يقتنع المقابل؟

2. ما نقاط الضعف لديّ؟

3. هل القضية تحتاج لوقت للتفكير؟



**ومضة:**

**لا تنمو الأفكار والقيم وتنضج**

**إلا مع نسيم الحرية**





## 25/ الصبر



## الموقف:

قَالَ تَعَالَىٰ: ﴿ وَذَا ٱلنُّونِ إِذ ذَّهَبَ مُغَٰضِبًا فَظَنَّ أَن لَّن نَّقۡدِرَ عَلَيۡهِ فَنَادَىٰ فِي ٱلظُّلُمَٰتِ أَن لَّآ إِلَٰهَ إِلَّآ أَنتَ سُبۡحَٰنَكَ إِنِّي كُنتُ مِنَ ٱلظَّٰلِمِينَ ٨٧ فَٱسۡتَجَبۡنَا لَهُۥ وَنَجَّيۡنَٰهُ مِنَ ٱلۡغَمِّۚ وَكَذَٰلِكَ نُـۨجِي ٱلۡمُؤۡمِنِينَ ٨٨ ﴾ الأنبياء:٧٨ - ٨٨

يونس عليه السلام نبي من الأنبياء الكرام أرسله الله إلى أهل نينوى في العراق، فدعاهم إلى الله فأبو عليه وتمادوا على كفرهم فخرج من بين أظهرهم غضبان ووعدهم بالعذاب بعد ثلاث.

فلما تحققوا من ذلك وعلموا أنه لا يكذب خرجوا إلى الصحراء بأطفالهم وأنعامهم ومواشيهم وفرقوا بين الأمهات وأولادها ثم تضرعوا إلى الله عز وجل وآمنوا به، ويونس عليه السلام لا يعلم بما فعلوا، لأنه خرج من عندهم دون الإذن الرباني ، وظن أنهم لن يؤمنوا فسيحل عليهم عقاب الله عز وجل لذا تركهم متوجهاً إلى البحر مع قوم في سفينتهم .

وبينما هم في وسط البحر لجحت بهم السفينة وخافوا الغرق فاقترعوا على رجل يلقونه من بينهم وقعت القرعة على يونس عليه السلام ثلاث مرات



، فألقى بنفسه في البحر فالتقمه الحوت فنادى في الظلمات ( ظلمة البحر + ظلمة الليل + ظلمة بطن الحوت ) " أن لا آله إلا أنت سبحانك إني كنت من الظالمين ".

وينجي الله يونس عليه السلام ،ويرسله مرة أخرى إلى نفس القوم ( وقيل لآخرين ) وعددهم مئة ألف أو يزيدون فآمنوا وتمتعوا حتى حين .



**الإيضاح**



1. تغيير الأفكار والاعتقادات من أصعب الأمور، لذا فإنها تحتاج إلى وقت طويل.
2. لا تحاول أن تستعجل الثمرة قبل أوانها، فلكل ثمرة وقت حصاد.
3. من أصعب ما يمكن أن يواجهه الإنسان في حياته هو الصبر على المقابل في كل شيء، ذلك أن فيه كسر لشهوة النفس بالعجلة وحب الانتصار بسرعة ﴿وَيَدْعُ ٱلْإِنسَـٰنُ بِٱلشَّرِّ دُعَآءَهُۥ بِٱلْخَيْرِ ۖ وَكَانَ ٱلْإِنسَـٰنُ عَجُولًا ﴿١١﴾﴾ الإسراء: ١١

لقد كان موقف نبي الله يونس عليه السلام من المواقف التي تدل على حب الأنبياء للخير ورغبتهم في إسلام قومهم، لكنه لم ينتظر بل غادر قومه قبل الإذن الرباني بعد أن حاول معهم وأحس أنهم لن يؤمنوا. لقد آمن قوم يونس عليه السلام بعد أيام من رحيله عنهم أي أن الفارق الزمني بين مغادرته وإيمانهم أياماً فقط وهذه بلا شك قليلة إذا ما قيست بعمر الإنسان[30].

4. من المقولات لأحد الفرسان الشجعان " الفرق بيني وبين غيري صبر ساعة ".

---

[30] وهذا الموقف لا يُنقص من قدر يونس عليه السلام فهو نبي كريم ونتقرب إلى الله بحبه، وجاء في فضله آيات وأحاديث كثيرة منها قوله ﷺ : " لا تفضلوني على يونس بن متى".





## التدريب

✓ تذكر:

- الصبر نصف الدين.
- منا العمل ومن الله النتائج.
- ﴿وَعَسَىٰٓ أَن تَكۡرَهُواْ شَيۡـٔٗا وَهُوَ خَيۡرٞ لَّكُمۡۖ وَعَسَىٰٓ أَن تُحِبُّواْ شَيۡـٔٗا وَهُوَ شَرّٞ لَّكُمۡۚ وَٱللَّهُ يَعۡلَمُ وَأَنتُمۡ لَا تَعۡلَمُونَ ٢١٦﴾ البقرة:٢١٦

✓ لا تطلب النتائج.

✓ جرّب النقاش مع بعض زملائك واطلب منهم أن يلاحظوك

## ومضة:

**بالصبر واليقين تُنال الإمامة بالدين** ﴿وَجَعَلۡنَا مِنۡهُمۡ أَئِمَّةٗ يَهۡدُونَ بِأَمۡرِنَا لَمَّا صَبَرُواْۖ وَكَانُواْ بِـَٔايَٰتِنَا يُوقِنُونَ ٢٤﴾ السجدة: ٢٤





# الختام

وبعد هذه الرحلة الماتعة مع المهارات ولكي تتم الصورة وتكتمل فلابد من التذكير ببعض القضايا الهامة وهي:

1. ليس المقصود تطبيق كل المهارات في كل موقف، بل ربما يكون من المستحيل تطبيق كل المهارات في موقف واحد.
2. اختيار المهارات المناسبة لكل موقف يعتمد على عدة أمور منها: قدرتك على المهارة، ومعرفة بالمقابل، وزمن اللقاء، وغيرها.
3. هناك مهارات تتعلق بك شخصياً فمن المهم أن تبدأ بها لنفسك مثل الإخلاص، والدعاء وبينهما مهارات كثيرة.
4. من العوامل التي تساعدك على اكتساب المهارات هي أن تجعل من يلاحظك ويذكر لك الملاحظات لكي تتجنبها مستقبلاً.
5. مسافة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة، ابدأ الآن ولا تؤجل، ولابد أنك ستصل بإذن الله لما تريد.




تم بحمد الله







# الفهرس









# هذه السلسلة

كل متبع للرسول الكريم ﷺ -وأنت منهم- فهو **داعٍ** على الله "﴿ قُلْ هَٰذِهِۦ سَبِيلِىٓ أَدْعُوٓا۟ إِلَى ٱللَّهِ ۚ عَلَىٰ بَصِيرَةٍ أَنَا۠ وَمَنِ ٱتَّبَعَنِى ۖ ﴾ يوسف: ١٠٨ ، وأحسن الناس قولاً هم الداعون إلى الله: ﴿ وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِّمَّن دَعَآ إِلَى ٱللَّهِ وَعَمِلَ صَٰلِحًا وَقَالَ إِنَّنِى مِنَ ٱلْمُسْلِمِينَ ﴿٣٣﴾ ﴾ فصلت، وأفضل الدعاة هم أخلصهم لله وأشدهم متابعة لرسوله ﷺ ، وأكثرهم تحملاً لأداء رسالة " البلاغ المبين" للناس أجمعين.

وإذا كان الاتقان مطلب لكل عمل، فأولى الأعمال بالإتقان الدعوة إلى الله، خاصة في زمن التخصص والتميز في شتى المجالات، ولأجل ذلك كانت هذه السلسلة لتساهم في بناء منظومة متكاملة **احترافية** في الدعوة لكل من ينشد التميز ويطلب التفرد ويرغب بالأجر ويطمح بالمضاعفة،

والله نسأل أن يجعلها خالصاً لوجهه الكريم.

وأملي بالله ثم بك كبير أن ترشدنا وتسددنا وتنصحنا فنحن جسد واحد، ولك الأجر والشكر

**اخوك جمال الهميلي**

هذا الكتاب منشور في

